* પ્રકાશન નં. ૧૫૬ *

ઇસ્લામ અને વેપાર

: લેખક :

મવલાના જમીલ અહમદ થાનવી સા.

: ગુજરાતી શુદ્ધીકરણ :

હસન ભડકોદ્રવી



પ્રકાશન વિભાગ

દારુલ ઉલૂમ ભરૂચ–મહમૂદનગર,
મુ. પો. કંથારીઆ–૩૯૨ ૧૬૨
તા. જિ. ભરૂચ (Guj.-INDIA)

★ અનુક્રમણિકા ★

વિષય	પેજ

વિષય	પેજ

★

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

نَحْمَدُهٗ وَنُصَلِّيْ عَلٰى رَسُوْلِهِ الْكَرِيْمِ

વર્તમાન યુગમાં અમુક મુસ્લિમ બિરાદરો વેપાર ...ાને ઐબ, સન્અતો-હિર્ફત એટલે હુનર-ઉદ્યોગ અને ...તાં કરવાને અપમાન અને નોકરીનો બેહદ મોભાદાર સમજી રહ્યા છે. વેપાર, કારીગીરી અથવા તો ખેતીનો વિચાર સુદ્ધાં હૃદયના ખૂણે લાવવાનું પસંદ નથી કરતા. ઘણાં ઊંડાણથી જોતાં દીન અને દુનિયાની રીતે નોકરીથી વધુ ઉત્તમ વેપાર અને કારીગીરી વગેરે છે. એટલા જ માટે વેપારની હકીકતોથી જાગૃત કરવા માટે મારી કલમ ઉપાડી છે. શરીઅતની દૃષ્ટિએ વેપારની ખરી હકીકતો અને ભલાઇઓ શું છે અને આજે આપણે વેપારથી ખાલી હાથ થઇ પોતાનું, કોમનું, દીન અને દુનિયાનું કેટલું નુકસાન વેઠી રહ્યા છીએ, એનો ખરો ચિતાર તે જ માણસ ખેંચી શકશે જેણે પોતાના જીવનનો કોઈ હિસ્સો વેપારી લાઈનમાં લગાવ્યો હોય. અલ્લાહ આપણી સોચ-સમજને ખરી રીતે ઉપયોગી બનાવે, આમીન !

અહકર :

જમીલ અહમદ (થાનવી)

મુદર્રિસ : મદ્રસા મઝાહિરુલ ઉલૂમ, સહારનપુર

રમઝાનુલ મુબારક ૧૩૫૮ હિ.

હાલ : જામિઅહ અશરફિય્યહ, લાહોર (પાકિસ્તાન)

ઇસ્લામ અને વેપાર

વેપારનું હલાલ હોવું

સૌ પ્રથમ વેપારના હલાલ હોવા ઉપર કુરઆન મજીદની રોશનીમાં ઠોસ દલીલો રજૂ કરવામાં આવી રહી છે. અલ્લાહ જલ્લ શાનુહૂનું ફરમાન છે કે,

اَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا

[અર્થ : અને હલાલ કર્યો છે અલ્લાહ તઆલાએ વેપાર અને હરામ કર્યું છે વ્યાજ.]

ફાયદો : હદીસ શરીફમાં વધુ પ્રમાણમાં એનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે અને વેપારની ફઝીલતોમાં જે આયતો અને હદીસો આગળના પેજોમાં પેશ કરવામાં આવશે. બધી જ આયતો અને હદીસો વેપારના હલાલ હોવાની જ દલીલો છે.

શેખ ઇબ્ને હજર (રહ.)એ બુખારી શરીફની શરહમાં લખ્યું છે કે વેપાર હલાલ છે એ વાત પર ઇસ્લામના સર્વ

માનનારાઓ અને વિદ્વાનો એકમત છે અને આ જ વાત બુદ્ધિમાન્ય પણ છે, કેમ કે મનુષ્યની સામાજિક જરૂરતોનો લગાવ મોટેભાગે જે વસ્તુઓથી હોય છે તે એવા લોકો પાસે હોય છે જે મફત આપવા તૈયાર ન થાય. એટલે ખરીદ-વેચાણનું હલાલ હોવું જ સામાજિક જરૂરતોને પૂરી પાડવાનું કારણ બનશે અને એ અતિશય જરૂરી છે.

વેપારની ફઝીલત

أَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ (البقرة)

[અર્થ : અલ્લાહ તઆલાએ વેપાર હલાલ કર્યો છે.]

કુરઆન મજીદમાં બીજી જગ્યાએ બયાન કરવામાં આવ્યું છે કે :

يَاأَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُلُوْا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ (البقرة)

[અર્થ : હે મુસલમાનો ! જે પવિત્ર વસ્તુઓ અમે તમને આપી છે તેમાંથી (ચાહો તે) ખાઓ.]

આ આયતમાં વેપાર હલાલ હોવાનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે અને બીજી આયતમાં પવિત્ર અને સ્વચ્છ રોઝી ખાવાનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે. કારણ કે રોઝી મેહનત વિના મળી શકતી નથી. આ કારણે (ખોરાક) માટે શોધખોળનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે.

હવે આપ પોતે પણ આ નતીજા ઉપર પહોંચી શકો છો કે, વેપારથી જે રોઝી મળી શકે છે તે પણ પવિત્ર છે અને એ જ પવિત્ર રોઝીને શોધવાનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે, તો એનાથી સ્પષ્ટ થયું કે, મુસલમાનોએ વેપાર કરવા કોઈ પણ રીતે સંકોચાવું ન જોઇએ અને દિલ ખોલી વેપારમાં ઝંપલાવવું જોઇએ.

આજના યુગમાં પણ જો મુસ્લિમ કોમ પોતાના સંપૂર્ણ ધ્યાનપૂર્વક હલાલ રીતે વેપાર કરવા માંગે તો એના માટે ઘણા માર્ગો ખુલ્લા પડયાં છે, પણ ઘણો જ ખેદ થાય છે કે, મુસ્લિમો પોતાની ખૂબીઓ અને કમાલાતને ગેર રીતે વેડફી રહ્યા છે અને પોતે પોતાને નીચ સમજી માયૂસીના માર્ગો અપનાવી રહ્યા છે.

વેપાર અલ્લાહ તઆલાનો ફઝલ છે

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَ
ابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا
لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ○ (الجمعة)

[અર્થ : ફરી જ્યારે નમાઝ પૂરી થઈ જાય તો પૃથ્વી પર ફેલાય જાઓ અને અલ્લાહ તઆલાનો ફઝલ (એટલે રોઝી)ની શોધમાં લાગી જાઓ અને ત્યારે પણ અલ્લાહ તઆલાને વિશેષ યાદ કરતા રહો, કે જેથી તમે સફળ થાઓ.]

ફાયદો : રોઝી કમાવી જોઇએ. ચાહે તો વેપારના

રસ્તે હોય અથવા હુનર-ઉદ્યોગના રસ્તે અથવા ખેતી અને નોકરીના રસ્તે હોય, એ અલ્લાહનો ફઝલ છે. આ આયતની ઉપરની આયતમાં ફરમાવાયું છે :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِن يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ

(الجمعة)

[અર્થ : હે ઈમાનવાળાઓ ! જયારે અઝાન દેવામાં આવે જુમ્આના દિવસે તો તમે જલ્દી કરો અલ્લાહની યાદ માટે અને વેપારને તજી દો.]

જુમ્આની અઝાન બાદ વેપારને ખાસ કરી હરામ ઠેરવવામાં આવ્યો અને ફરી આ આયત "ફઇઝા કુદિય-તિસ્સલાતુ......" દ્વારા નમાઝ પૂરી થયા પછી આ હુર્મતને ઉઠાવી લઈ વેપાર કરવાની ખુસૂસિયતથી છૂટ આપવામાં આવી અને પછી એમ નથી ફરમાવ્યું કે, "ઇઝા કુદિયતિસ્સલાતુ ફન્તશિરૂ ફિલ અર્દિ વબીઉ" [એટલે કે નમાઝ પૂરી થઈ જાય તો તમે ઝમીન ઉપર ફેલાઈ જાવ અને વેપાર કરો] બલકે "વબ્તગૂ મિન ફદ્લિ-લ્લાહિ" [એટલે કે અલ્લાહના ફઝલને તલબ કરો] ફરમાવ્યું. એનો મર્મ એ થયો કે વેપારથી હાસિલ થનાર રિઝક અલ્લાહ તઆલાનો ફઝલ છે. હવે તેને તલબ કરો, પણ સાથે જ અલ્લાહનો ઝિક્ર પણ વધુ પ્રમાણમાં કરતા રહો, કે જેથી બન્ને જગતની કામિયાબી, વેપારને વેગવંત બનાવવાનું અને આખિરતની નજાતનું કારણ બને.

અને આગળ આયત નંબર પાંચમાં વધુ સાફ રીતે બયાન કરવામાં આવ્યું છે કે વેપારથી જે રોઝી હાસિલ થાય તે અલ્લાહનો ફઝલ છે અને અલ્લાહ તઆલાનો ફઝલ બરકત, રહમત, ઇઝઝત અને ચેન હાસિલ થવાનો એક રસ્તો છે. એનાથી કોઈ અજાણ નથી. આ જ ખરેખર વેપારની રોઝી કહેવાય અને જે વેપારથી ચેન નસીબ ન થાય તે વેપાર અલ્લાહનો ફઝલ ન કહેવાય.

જુમ્આની અઝાન પછી ખાસ રીતે વેપાર ઠેરવવામાં આવ્યો અને નમાઝ પછી એને જાઈઝ અને અલ્લાહનો ફઝલ કહેવામાં આવ્યો અને ફઇઝા કુદ્દિયતિસ્સલાત ફરમાવી વેપાર-ધંધાની રજા આપવામાં આવી તો આ ઉપરોક્ત આયતથી સાબિત થયું કે વેપાર કરવું અતિશય મહત્ત્વનું કામ છે. મુસ્લિમોએ વેપારના સહીહ રસ્તાઓથી જાણકાર થવું એ એક અગત્યની વાત છે. એવો વેપાર જેમાં અલ્લાહનો ફઝલ હોય, તેને જાણવું તો બહુ જ જરૂરી છે.

આ કટોકટીના સંજોગોમાં મુસ્લિમોએ વેપાર કરવો જરૂરી છે

وَاَعِدُّوْا لَهُمْ مَّا اسْتَطَعْتُمْ مِّنْ قُوَّةٍ وَّمِنْ رِّبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُوْنَ بِهٖ عَدُوَّ اللّٰهِ وَعَدُوَّكُمْ

(الانفال)

અર્થ : અને (હે મુસ્લિમો) એ કાફિરોના મુકાબલા

માટે તમારાથી બને તેટલું બળ અને પાળેલા ઘોડાઓથી તૈયારી રાખો કે તે વડે અલ્લાહના દુશ્મનો તેમજ તમારા દુશ્મનોને ડરાવો.]

[આખી મુસ્લિમ કૌમને જંગ અને જિહાદની જરૂરતોનો સામાન હાસિલ કરી તૈયાર રાખવાનો હુકમ આપવામાં આવ્યો છે અને સચોટ રીતે બતાવવામાં પણ આવ્યું કે, દુશ્મન પર આ રીતે જ રોબ રહેશે. લડાઇનો સામાન સુદ્ધાં મોટી અને મહત્ત્વની તાકાત છે..........

આજના ઝમાનામાં તો આ પુરવાર થાય છે કે દુનિયાની કોઇ પણ કૌમ તાકાતવાળી જ્યારે બની તો એનું મુખ્ય કારણ વેપાર જ હશે અને વેપારથી જ દુનિયામાં જોઈતી મજબૂતી પૈદા કરી દુનિયાની દરેક કૌમના મુકાબલા માટે તૈયાર થઇ બીજા દેશો સાથે 'ઝંપલાવવું શરૂ કર્યું'...]

અંગ્રેજના હાથમાં હિન્દુસ્તાન વેપારના જ રસ્તે આવ્યું. મિસર, ઇરાન, ઇરાક, શામ ઉપર જે કબજો કરવામાં આવ્યો એના ઊંડાણમાં જોતાં આ જ ખરેખર સાબિત થાય છે કે આ બધી કામિયાબી વેપારના જ રસ્તે હાસિલ થઇ અને એની અસરોથી મુસ્લિમ કૌમને જે સહેવું પડ્યું તેની ખોટ આજ સુધી પુરાઇ નથી. મુસ્લિમોમાં વેપારના રસ્તે દરેક ક્ષેત્રે જે કમી છે એ કમીઓને લઈ મુસ્લિમોનો જે શોખ હતો તે નષ્ટ થઈ ગયો અને બીજી કૌમોના દિલોમાંથી ખોફ દૂર થઇ ગયો.

કૌમોની સમૃદ્ધિ તથા ઉત્થાન માટે અને જંગની હાલતમાં મુકાબલા માટે મુસ્લિમોએ દુનિયાની વેપારી મંડળીઓ

પર કબજો કરવો એ જ મોટી તાકાત છે, કૌમોની આર્થિક સ્થિતિ સુધારવા માટે વેપાર અને બીજા રસ્તાઓ અપનાવવા એ અગત્યની અને ઘણી જ જરૂરી વાત છે.

આજે જે કૌમમાં વેપાર નથી અથવા જે કૌમ વેપાર માટે કોશિશ નથી કરતી તે ગુલામીની ઝિંદગી પ્રમાણે જ પોતાનું જીવન ગુઝારી રહી છે. તે દેશ વેપારની બરકતોથી મહરૂમ છે. તે સવાર નહિ તો સાંજે હલાકતની ખાડીમ પડનાર છે. એટલા જ માટે ઈસ્લામે ઘણા જ ભારપૂર્વક વારંવાર વેપારની ફઝીલતો અને બરકતો અને હુનરના ફાયદાઓ સંભળાવી જાગૃત કર્યા છે.

વેપારનો શોખ અને નાહક કમાઇની મનાઇ

يَآيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ قف (النسآء)

[અર્થ : હે ઇમાનવાળાઓ ! પરસ્પર એક બીજાનો માલ નાહક ખાઇ ન જાઓ; પરંતુ એક બીજાની ખૂશીથી વેપાર (વગેરે) થાય (તો વાંધો નથી.)]

અલ્લાહના આ ફરમાનમાં વેપારથી મળનાર રોઝીને દરેકે દરેક ખોટા રસ્તાથી મળનાર રોઝીના મુકાબલામાં

કરવામાં આવી છે અને ખરાબ રસ્તાનો મુકાબલો કરનાર હક અને ભલાઇ સિવાય કહ્યું નથી. એના જ લીધે આ ઉપરોક્ત આયતમાં વેપારથી હાસિલ કરેલ માલ-અસબાબને હક અને ભલાઈથી ભરપૂર કહેવામાં આવ્યો, જે વેપારની ફઝીલતની મોટી દલીલ છે અને વેપાર બીજા આવકોના રસ્તાથી ઘણો સારો સાબિત થઈ રહ્યો છે. એનાથી ગાફિલ રહેવું હક અને ખૈરના રસ્તાથી ગાફિલ રહેવું ગણાશે.

رَبُّكُمُ الَّذِي يُزْجِي لَكُمُ الْفُلْكَ فِي الْبَحْرِ
لِتَبْتَغُوا مِن فَضْلِهِ (بنی اسرائیل)

[અર્થ : તમારો પરવરદિગાર એવો (ઉપકાર કર્તા) છે જે તમારા માટે સમુદ્રમાં વહાણ ચલાવે છે, કે જેથી તમે તેના ફઝલ (રોઝી)ની શોધ કરો.]

આ ફરમાનથી આ જ સ્પષ્ટ થાય છે કે વેપાર કરો. દરિયામાં સફર કરવાનો હેતુ વેપાર વગર બીજો કોઈ ધંધો હોઇ શકતો નથી અને ભર દરિયામાં સ્ટીમરો ચલાવવી એ સ્પષ્ટ રીતે બતાવી રહ્યું છે કે આ કાર્ય એટલું બધું શ્રેષ્ઠ છે કે, આ વેપાર જેવા કામો માટે આટલો મોટો ઝરીઓ બનાવ્યો અને બનાવી રહ્યો છે. આ વેપારના સામાન પૈદા કરવાને એહસાને અઝીમ ફરમાવ્યું અને એહસાન ઘણી મોટી નેઅમત માટે બતાવવામાં આવ્યું એ મહાન નેઅમત છે અને જે ફાયદા અને વિચારો માટે આ ઝરીઓ હશે તે હદથી વધુ મોટી નેઅમત બનશે. આ જ કારણે વેપારથી હાસિલ થયેલ રોઝીને અલ્લાહના ફઝલમાંથી એક ફઝલ ગણવામાં આવ્યો અને એ મહાન નેઅમત હોઇ, જાહેરી

રીતે એની મહત્ત્વતાથી જાણકાર બનાવ્યા. આ ઉચ્ચ અને મહત્ત્વની નેઅમતોથી મુખ ફેરવવું ઘણી બદનસીબીની વાત છે.

સાચો અમાનતદાર વેપારી નબીઓની સાથે હશે

عَنْ اَبِیْ سَعِیْدٍ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی
اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ التَّاجِرُ الصَّدُوْقُ الْاَمِیْنُ مَعَ
النَّبِیّٖنَ وَالصِّدِّیْقِیْنَ وَالشُّھَدَآءِ

[અર્થ : હઝરત અબૂ સઈદ (રદિ.)થી રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે સાચું બોલવાવાળો અમાનતદાર વેપારી (કિયામતમાં) પયગમ્બરો, વલીઓ તથા શહીદોની સાથે હશે. –તિર્મિઝી, દારમી, દાર કુત્ની]

જો વેપારના માટે બીજી કોઈ આયત, હદીસ ન હોત તો ફક્ત આ હદીસ વેપાર માટે પૂરતી હતી. મુસલમાનો આપ પોતે દિલની આંખોથી વિચારો અને જુઓ કે વેપારની કેટલી ફઝીલત છે. જે દરજાની તમન્નામાં વરસોવરસની મહેનતો, રિયાઝતો, ઈબાદતો અને ઝુહદ કરવામાં આવે છે, છતાં શક રહી જાય છે કે આ દરજો મળશે કે નહિ, તેવા દરજાઓ વેપારમાં સાચું બોલી અને અમાનતદારીથી મળી જતા હોય છે. વિચારો ! વેપારથી દીન પણ મળે છે અને હલાલ રીતે દુનિયા પણ. ઉપરાંત, નબીઓનો સાથ પણ કિયામતમાં મળશે.

એટલા જ માટે દરેક માણસે એક હદ સુધી વેપારનો રસ્તો અપનાવવો જોઈએ અને એમાં સ્પષ્ટ રીતે ઈમાનદારી અને દયાનતદારીથી કામ કરવું જોઈએ. બનવા જોગ છે કે આખિરતમાં નજાતનું કારણ બની દરજાતે અઝીમનો હકદાર બને, જેનું બીજા રસ્તાઓથી હાસિલ થવું મુશ્કેલ અને આ રસ્તાથી સરળ છે.

વેપાર વધુ સારી કમાણી છે

قَالَ سُئِلَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم

عَنْ اَفْضَلِ الْكَسْبِ فَقَالَ بَيْعٌ مَّبْرُوْرٌ وَّعَمَلُ

الرَّجُلِ بِيَدِهٖ -

[અર્થ : રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી પૂછવામાં આવ્યું કે સૌથી અફ્ઝલ મહત્ત્વની કમાણી શું છે ? ફરમાવ્યું કે "વેપાર" જે શરીઅતના "ધારા–ધોરણ" પ્રમાણે હોય અને મનુષ્યના પોતાના હાથથી કામ કરવું, એટલે કે "કારીગીરી."]

આ હદીસમાં હરામ કમાણીનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો નથી અને એવી દરેક કમાણી ખરેખર કમાણી કહેવડાવવાની હકદાર પણ નથી અને હલાલ કમાણીમાંથી ખેતીની દરેક વસ્તુને સદકાના શબ્દથી ઉચ્ચારવામાં આવી છે અને એની પણ ઘણી જ મહત્ત્વતા છે. નોકરીઓ, મજુરીઓ પણ હલાલ કમાણી છે; પરંતુ એથી બરકતવંત દીન અને દુનિયામાં વેપાર અને હાથનો હુનર–ઉદ્યોગ છે. શરત માત્ર આ છે કે બન્ને શરીઅતના "ધારા–ધોરણ" પ્રમાણે જ હોય.

આ મહાન બરકતોથી મુખ ફેરવવું બદનસીબી છે.

વેપાર ઘણી જ પાક કમાણી છે

عَنْ رَافِعْ ابْنِ خُدَيْجَةٍ قَالَ قِيْلَ يَارَسُوْلَ
اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اَىُّ الْكَسَبِ طَيِّبٌ
لَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهٖ وَ كُلُّ بَيْعٍ مَّبْرُوْرٍ ط

[અર્થ : રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી પૂછવામાં આવ્યું કે કેવી કમાણી વધુ પાક છે. ફરમાવ્યું... માણસના પોતાના હાથનું કામ અને ફરી તે વેપાર જે નેકીના સાથે હોય, એટલે શરીઅતના પ્રમાણે જ હોય.]

વેપારમાં બચવાપાત્ર બાબતો

عَنْ مَعَاذَ بْنِ جَبَلٍ (رَضِىَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى
اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اِنَّ اَطْيَبَ الْكَسَبِ كَسْبُ التُّجَّارِ الَّذِيْنَ
اِذَا حَدَّثُوْا لَمْ يَكْذِبُوْا وَاِذَا اُوْتُمِنُوْا لَمْ يَخُوْنُوْا وَاِذَا
وَعَدُوْا لَمْ يَخْلِفُوْا وَاِذَا اشْتَرَوْا لَمْ يَذُمُّوْا وَاِذَا بَاعُوْا
لَمْ يَمْدَحُوْا وَاِذَا كَانَ عَلَيْهِمْ لَمْ يَمْطُلُوْا وَاِذَا كَانَ لَهُمْ
لَمْ يُعَسِّرُوْا ط

[અર્થ : હઝરત મઆઝ બિન જબલ (રદિ.)થી રિવાયત છે કે, રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે સૌથી પાક કમાણી તે વેપારીઓની છે, જે વાતો કરતી વખતે જૂઠું નથી બોલતા. જ્યારે એમની પાસે અમાનત મૂકવામાં આવે છે તો ખયાનત નથી કરતા, જ્યારે વાયદો કરે છે તો પૂરો કરે છે, જ્યારે માલ ખરીદી કરે છે તો બૂરાઈ નથી કરતા, જ્યારે વેચાણ કરે છે તો (નકામી) તારીફો નથી કરતા, જ્યારે એમના શિરે કોઇનું કરઝ હોય છે તો ટાલમટોલ-આનાકાની નથી કરતા અને જ્યારે એમના લેણાં કોઇની પાસે હોય છે તો એને તંગ નથી કરતા.
-બયહકી]

સાચું બોલનાર વેપારી અર્શના છાયામાં હશે

رُوِیَ عَنْ اَنَسٍ (رَضِیَ) قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ التَّاجِرُ الصَّدُوْقُ تَحْتَ ظِلِّ الْعَرْشِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ -

[અર્થ : હઝરત અનસ (રદિ.)થી રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે સત્ય બોલનાર વેપારી કિયામતના દિવસે અર્શના છાંયડા નીચે હશે.
-ઈસ્ફહાની]

કિયામતના દિવસે જ્યારે સૌ માણસોને ઉઠાવવામાં આવશે, સૂર્ય ઘણો જ પાસે હશે, ધરતી ચટયલ મેદાન રીતે

તપતી હશે, પરસેવો ૭૦-૭૦ હાથ ઝમીનમાં ઊતરી ગયો હશે અને ધરતીના ઉપર આપણા કૃત્યો પ્રમાણે પગોની ઘૂંટીઓ, ઘૂંટણો અને પાંસળીઓ અને મોઢાં સુધી હશે. આ ભયાનક વખતમાં આ નેક વેપારીઓ પર અર્શે ઇલાહીનો છાંયડો હશે.

મુસલમાનો ! કેટલી ઉચ્ચ કક્ષાની આ વાતો છે. અલ્લાહ આપણી સમજને ઊંચી બનાવે. કેવું સારું થ... કે આપણે પણ આ વેપારી જેવા બની જઇએ, જે ઉપરોક્ત અઝાબથી બચી જશે.

એક ઝમાનામાં રૂપિયા વગર બીજી કોઇ વસ્તુ લાભ આપશે નહિ

અબૂબક્ર બિન અબી (રદિ.)થી રિવાયત છે કે મિકદામ બિન મઅદી કરબની એક નોકરાણી દૂધનું વેચાણ કરતી હતી અને હઝરત મિકદામ એની કિંમત લઇ લેતા હતા. આપથી કહેવામાં આવ્યું કે સુબ્હાનલ્લાહ કે તમે દૂધનું વેચાણ કરી પૈસા લો છો ? ફરમાવ્યું, હા. અને એમાં કોઇ વાંધો નથી. મેં પોતે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાંભળ્યું છે કે આપ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફરમાવતા હતા–

لَيَأْتِيَنَّ عَلَى النَّاسِ زَمَنٌ لَا يَنْفَعُ فِيهِ إِلَّا الدِّيْنَارُ

وَالدِّرْهَمُ (ادهم)

[અર્થ : મનુષ્ય ઉપર એક ઝમાનો એવો આવશે જેમાં દિરહમ અને દીનાર જ ફાયદો આપશે. —અહમદ]

મતલબ આ છે કે એક વખત એવો આવનાર છે કે માણસ સામેવાળાનાં કમાલાત (દીનદારી અને ઇલ્મી હકીકતો)ને ન પૂછશે, પરંતુ એવા માણસોના પાછળ વળગી જશે જે માલદાર અને કસવાળો હોય. એટલા જ માટે મુસલમાનોએ રૂપિયા અને ધનદોલત સહીહ રીતે કમાવવાં અને રાખવાં જ રહ્યાં. એ જ રૂપિયા અને માલે ઝરથી જ મુસ્લિમ કૌમના દીનનું રક્ષણ થઇ શકશે અને ઇસ્લામ અને મુસ્લિમોને કાફિરોના ધોકા અને માલો-ઝરથી બચાવી શકાશે, પરંતુ અફસોસજનક વાત છે કે આજે પોતે જે મુસ્લિમો પૈસાદાર છે તેની આ હાલત છે કે સામે મુસ્લિમોને અને ખાસ કરી ઇસ્લામના માર્ગદર્શકોને એક કૂતરાની નઝરથી જોઇ રહ્યા છે, એ રૂપિયા-પૈસા તો આજે છે અને આવતી કાલે નથી. આ દોલત કોઇની થઇ નથી અને થવાની પણ નથી.

હલાલ રોઝીની કમાણી ફર્ઝ છે

عَنْ عَبْدِ اللّٰهِ بْنِ مَسْعُوْدٍ (رَضِیَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّی اللّٰهُ عَلَیْهِ وَسَلَّمَ طَلَبُ كَسْبِ الْحَلَالِ فَرِيْضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيْضَةِ -

[અર્થ : હઝરત અબ્દુલ્લાહ ઇબ્ને મસઉદ (રદિ.)થી

રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે હલાલ કમાણીની શોધ કરવી પણ દીની ફરાઈઝ પૈકીનો એક ફર્ઝ છે. —બયહકી]

મતલબ આ છે કે જે માણસને પોતાના અને પોતાના બાલ–બચ્ચાંઓના ભરણ–પોષણ માટે માલ–અસબાબની જરૂર હોય, એ માણુસ પર ફર્ઝ છે કે, હલાલ કમાણીનો રસ્તો શોધી કાઢે અને જેનું ભરણ–પોષણ બીજાઓના શિરે છે એના પર ફર્ઝ નથી અને આ ફર્ઝ નમાઝ, રોઝા વગેરેના પછીના દરજામાં છે. કેમકે વેપાર હલાલ રોઝીનો એક રસ્તો છે. એટલા માટે જો કોઈ કમાણીના બીજા રસ્તા ન હોય તો વેપાર ફર્ઝ થઈ જશે.

આજના યુગમાં માલ કુફ્ર માટે ઢાલ સમાન છે

હઝરત સુફયાન (સૌરી)થી રિવાયત છે કે, ફરમાવ્યું : ભુતકાળમાં માલને મકરૂહ (ના પસંદ) સમજવામાં આવતો હતો અને વર્તમાનકાળમાં માલ મુસલમાનો માટે ઢાલ છે અને ફરમાવ્યું : જો આ માલ ન હોત તો બાદશાહો આપણી સાથે રૂમાલ પ્રમાણે વર્તાવ કરત (જેવી રીતે રૂમાલથી હાથ સાફ કરી રૂમાલ ફેંકી દે છે).

અને ફરમાવ્યું કે જેની પાસે માલમાંથી કાંઈક હોય તો તે તેને સાચવીને રાખે, કારણ કે આ એવો ઝમાનો છે કે જો એ મોહતાજ થઈ ગયો તો સર્વ પ્રથમ પોતાનો દીન ત્યજી દેશે અને ફરમાવ્યું કે હલાલ માલમાં ઈસરાફ (ફુઝૂલખર્ચી)ની ગુંજાઈશ નથી.

(રવાહુ ફી શર્હિસ્સુન્નહ, મિશ્કાત)

એટલે કે હલાલ માલ તો એમ જ ઓછો હોય છે, ન એમાં ફુઝૂલખર્ચી કરવાની ગુંજાઈશ છે અને ફુઝૂલખર્ચી કરવી પણ ન જોઈએ કે જેથી ફરી હરામ માલની ઝરૂરત પેશ આવે. એટલે કે હદથી વધારે ખર્ચ ન કરવો જોઈએ. (મિર્કાત)

પરહેઝગારી સાથે માલ હાસિલ કરવામાં વાંધો નથી

عَنْ رَجُلٍ عَنْ اَصْحَابِ النَّبِیِّ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ قَالَ کُنَّا فِیْ مَجْلِسٍ فَطَلَعَ عَلَیْنَا رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ وَعَلٰی رَأْسِہٖ اَثَرُ مَاءٍ فَقُلْنَا یَا رَسُوْلَ اللّٰہِ نَرَاکَ طَیِّبَ النَّفْسِ قَالَ اَجَلْ قَالَ ثُمَّ خَاضَ الْقَوْمُ فِیْ ذِکْرِ الْغِنٰی فَقَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ لَا بَأْسَ بِالْغِنٰی لِمَنِ اتَّقَی اللّٰہَ عَزَّ وَجَلَّ وَالصِّحَّۃُ لِمَنِ اتَّقٰی خَیْرٌ مِّنَ الْغِنٰی وَطِیْبُ النَّفْسِ مِنَ النَّعِیْمِ ۔

[અર્થ: એક સહાબીથી રિવાયત છે કે અમે એક મજલિસમાં હતા કે હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ તશરીફ લાવ્યા અને તે વેળા આપના માથા મુબારક ઉપર પાણીની અસર જણાઈ. અમે અરજ કરી કે, યા રસૂલલ્લાહ! સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ અમે આપને આનંદિત

જોઇએ છીએ. આપે ફરમાવ્યું : હા, ત્યાર બાદ હાજર-જનોએ માલદારી અંગે ચર્ચા શરૂ કરી તો આપ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે જે અલ્લાહ તઆલાથી ડરતો રહેતો હોય, તેના માટે માલદારી બુરી વસ્તુ નથી અને તંદુરસ્તી અલ્લાહ તઆલાથી ડરનાર માટે માલદારીથી પણ બેહતર છે અને દિલોનું ખુશ થવું આ પણ નેઅમતો-માંથી છે.]

એક ભૂલ

મોટાભાગે લોકો માલને દરેક રીતે બૂરો બતાવે છે, પરંતુ આ હદીસોથી અને બીજી અનેક આયતો તથા હદીસોથી સાફ તરી આવે છે કે, માલ બૂરી વસ્તુ નથી જ; બલકે તે માલ બૂરો છે કે જેને લઇ હકતઆલાથી ગફલત પૈદા થાય. માલના શરઈ હક્કો-ઝકાત, સદકએ ફિત્ર અને ખૈર–ખૈરાત અદા કરવામાં ન આવે. ગરીબો તથા ઈસ્લામી કાર્યોમાં ન વપરાય, બલકે ગુનાહો અને અર્થ વિહોણા કામોમાં ઉડાવવામાં આવે અને માલની મુહબ્બતને અલ્લાહ અને રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ તથા દીનના અહકામોથી વધુ ગણવામાં આવે તો આવા સમયે એ માલ વબાલે જાન બની જાય છે, પણ પોતાની ઝરૂરતોને પૂરી કરવા તથા ઈસ્લામ અને સગાસ્નેહીઓની મદદ કરવા માલ કમાવવું કોઈ રીતે બૂરું નથી; બલકે એ તો એક ઈબાદત છે અને આ રીતે માલ દીનનો રક્ષક બને છે, ઇસ્લામ અને ઈસ્લામિયતને મદદગાર બને છે અને વેપાર એ ઇબાદત માટે કારણરૂપ છે, એટલે વેપાર એ નિય્યતે કરવું પણ એક ઈબાદત અને સવાબનું કારણ છે.

વેપાર કરવો હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે

નુબુવ્વત પહેલાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે હઝરતે ખદીજતુલકુબ્રા (રદિ.) સાથે ભાગીદારીમાં વેપાર કર્યો હતો. આથી સાબિત થયું કે વેપાર કરવું હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે.

વેપાર હઝરત ઝકરિય્યા (અલૈ.)ની સુન્નત છે

عَنْ اَبِیْ هُرَیْرَةَ (رَضِیَ) رَفَعَهٗ قَالَ کَانَ زَکَرِیَّا تَجَّارًا

[અર્થ : હઝરત અબૂ હુરયરહ (રદિ.)થી હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ રિવાયત છે કે, હઝરત ઝકરિય્યા (અલૈ.) મોટા વેપારી હતા.]

વેપાર ખુલફા, સહાબા અને ઉમ્મતના અકાબિરોની સુન્નત છે

હઝરત અબૂબકર સિદ્દીક (રદિ.) વેપારી હતા. હઝરત ઉમર ફારૂક (રદિ.) જ્યારે ખલીફા બન્યા તો એક તકરીરમાં ફરમાવ્યું, લોકો ! તમને ખબર છે કે હું એક વેપારી હતો અને વેપાર દ્વારા જ પોતાની અને પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓની પરવરિશ કરતો હતો. હઝરત ઉસ્માન (રદિ.) એક મહાન વેપારી હતા અને મોટા ધનવાન હતા. અહિંયા સુધી કે આપનો લકબ ઉસ્માને ગની હતો. હઝરત ઝુબૈર (રદિ.)

ઘણા મોટા વેપારી હતા. હઝરત અબ્બાસ અને હઝરત તલ્હા (રદિ.) પણ મોટા વેપારીઓ હતા અને વેપારને લઈ મોટી દોલતના માલિક હતા અને હઝરત અબ્દુર્રહમાન ઈબ્ને ઔફ (રદિ.) પણ ઘણા જ માલદાર હતા અને આ સજ્જનોએ ઘણો ઘણો માલ ઈસ્લામની ખિદમત અર્થે ખર્ચ કર્યો, જેનું હદીસની કિતાબોમાં વિસ્તારપૂર્વક વર્ણન કરાયું છે.

હઝરત ઈમામ અબૂ હનીફા (રહ.) કાપડનો વેપાર કરતા અને એની આવકથી ઉલમા તથા પોતાના શાગિર્દોની મદદ ફરમાવતા. એ વિના પણ બીજા અનેક બુઝુર્ગોએ વેપાર કર્યો છે.

૧૦માંથી ૯ ભાગોની રોઝી વેપારમાં છે

عَنْ نَعِيْمِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمٰنِ الْاَزْدِىِّ وَيَحْىَ بْنِ
جَابِرِ الطَّائِىُّ مُرْسَلًا تِسْعَةُ اَعْشَارِ الرِّزْقِ فِى التِّجَارَةِ

[અર્થ : નઈમ ઈબ્ને અબ્દુર્રહમાન અઝદી અને યહ્યા ઈબ્ને જાબિર તાઈથી મુર્સલન રિવાયત છે કે, દસ ભાગોમાંથી નવ ભાગની (મુસલમાનોની) રોઝી વેપારમાં છે.]

ઘણા જ દુઃખ સાથે કહેવું પડે છે કે, આપણે આપણી કૌમ માટે રોઝીના રોદણાં રડવા કરતાં તે માર્ગો અપનાવતા નથી જેમાં રોઝીની આવશ્યક્તા છે.

નીલામનો વેપાર પણ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાબિત છે

عَنْ اَنَسٍ (رَضِیَ) اِنَّ رَجُلًا مِّنَ الْاَ نْصَارِ اَتَی النَّبِیَّ

صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ فَسَأَلَہٗ فَقَالَ اَمَا فِیْ بَیْتِكَ شَیْئٌ

قَالَ بَلٰی جِلْسٌ نَلْبَسُ بَعْضَہٗ وَ نَبْسُطُ بَعْضَہٗ وَتَعْبٌ

نَشْرَبُ فِیْہِ مِنَ الْمَآءِ تَالَ اُئْتِیْنِیْ بِہِمَا فَاَخَذَ ہُمَا

رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ بِیَدِہٖ وَقَالَ مَنْ

یَّشْتَرِیْ مِنِّیْ ھٰذَیْنِ قَالَ رَجُلٌ اَنَا اٰخُذُھُمَا بِدِرْھَمٍ

قَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ مَنْ یَزِیْدُ بِدِرْھَمٍ مَرَّتَیْنِ

اَوْ ثَلَاثًا قَالَ رَجُلٌ اَنَا اٰخُذُھُمَا بِدِرْھَمَیْنِ فَاَعْطَا

ھُمَا اِیَّاہُ وَاَخَذَ الدِّرْھَمَیْنِ فَاَعْطَاھُمَا الْاَنْصَارِیْ وَقَالَ

اشْتَرِ بِاَحَدِھِمَا طَعَامًا فَانْبُذْہُ اِلٰی اَھْلِكَ وَاشْتَرِ

بِالْاٰخَرِ قَدُوْمًا فَائْتِنِیْ بِہٖ فَاَتَاہُ بِہٖ فَشَدَّ فِیْہِ رَسُوْلُ

اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ عُوْدًا بِیَدِہٖ ثُمَّ قَالَ اِذْھَبْ

فَاحْتَطِبْ وَبِعْ وَلَا اَرَیَنَّكَ خَمْسَةَ عَشَرَ یَوْمًا نَفْعَلَ

وَجَاءَ وَقَدْ اَصَابَ عَشَرَةَ دَرَاھِمَ فَاشْتَرٰی بِبَعْضِھَا

ثَوْبًا وَبِبَعْضِھَا طَعَامًا فَقَالَ لَہٗ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ

وَسَلَّمَ ھٰذَا خَیْرٌ لَّكَ مِنْ اَرْتَجِیْئَ الْمَسْئَلَةُ ذُكْتَةً فِیْ

وَجْھِكَ یَوْمَ الْقِیَامَةِ -

[અર્થ : અન્સારમાંનો એક શખ્સ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમની ખિદમતમાં આવ્યો અને કોઈ વસ્તુ માંગી, હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું : શું તારા ઘરમાં કશું નથી ? અરજ કરી : હા, એક ટાટનો ટૂકડો છે, જેનો થોડો ભાગ અમે ઓઢીએ છીએ અને થોડો ભાગ પાથરીએ છીએ અને એક પવાલું છે, જેમાં પાણી પીએ છીએ. આપે ફરમાવ્યું : જાવ બન્ને લઈ આવો. હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે બન્નેને પોતાના હાથોમાં લઇ ફરમાવ્યું : આ બન્નને મારાથી કોણ ખરીદે છે ? એક માણસે કહ્યું : હું એક દિર્હમમાં લઉં છું. આપે ફરમાવ્યું : આથી આગળ કોણ વધે છે, બે-ત્રણવાર આમ કહેતાં એક બીજાએ બે દિર્હમમાં લેવાની સંમતિ દર્શાવી તો આપે તેને આપી દીધી અને બે દિર્હમ લઇ લીધા અને તે અન્સારીને આપીને ફરમાવ્યું કે એક દિર્હમનું તો અનાજ લઇ ઘરે આપો અને બીજાની એક કુહાડી ખરીદી મારી પાસે આવો. તે કુહાડી લઈ આવ્યા તો આપે પોતાના હાથે તેમાં હાથો નાખીને ફરમાવ્યું : જાવ, આ કુહાડીથી લાકડાં કાપી લાવી તેનો વેપાર કરો અને ૧૫ દિવસ સુધી હું તમને ન જોઉં. તેમણે આમ જ કર્યું અને જ્યારે આવ્યા તો ૧૦ દિર્હમ જમા કરી ચૂકયા હતા. જેનાથી કંઈક કપડાં-કંઈક અનાજ વિગેરે ખરીદ્યું. હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે તમારા માટે આ એથી બેહતર છે કે કિયામતના દિવસે તમારા ચહેરા પર ભીખ માંગવાનું નિશાન હોય.

—નસાઈ, તિરમિઝી, અબૂ દાવૂદ]

વગર મૂડીએ વેપાર

આપણે સામાન્ય રીતે આમ વિચારતા હોઇએ છીએ કે વેપાર માટે મૂડીની જરૂરત હોય છે. વગર પૈસે વેપાર નથી કરી શકતા. ઉપરોક્ત હદીસમાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના અમલથી આ સબક મળે છે કે વગર પૈસે અને વગર મૂડીએ પણ વેપાર થઈ શકે છે. એટલે રૂપિયા કર્જ લેવા કે જમા કર્યાની રાહ જોવાની જરૂરત નથી. આપણા ઘરની આપણા તાબાની કોઈ વસ્તુ વેચી નાનોસૂનો વેપાર શરૂ કરી દેવો જોઇએ. સૌ પ્રથમ ઘરની તે જ વસ્તુને વેચો જે જરૂરતથી વધુ હોય, ભલે તે તૂટી-ફૂટી કેમ ન હોય. એ જ વેચી પૈસા એકત્ર કરી લેવા જોઇએ અને જો સંજોગવશાત્ એવી ચીઝો ન હોય અને જરૂરતની વસ્તુઓ જ હોય તો એવી વસ્તુઓ જેના વગર કામ ચાલી શકે તેવી હોય તેને જ વેચી કામ શરૂ કરવું જોઈએ. મારા મતે વેપાર માટે મોટી મૂડીની રાહ જોવી ભૂલ ભરેલું છે. થોડેથી આગળ વધવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઈએ.

ખર્ચ ઓછો કરી બાકી નાણાં વેપારમાં લગાડવા

હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે બન્ને દિર્હમ અન્સારીને ઘર ખર્ચ માટે નથી આપ્યા, પરંતુ એક દિર્હમ ખર્ચ માટે આપ્યો અને બીજો વેપાર માટે. આથી સ્પષ્ટ થયું કે ઓછો ખર્ચ કરી પૈસા બચાવી બાકીનો નફો વેપારની મૂડીમાં ઉમેરતા રહેવું જોઇએ, એટલા જ માટે ૧૫ દિવસ એ સહાબીને આવવા સુદ્ધાંની ના પાડી કે

ખંતથી લાગી ધંધો કરે અને આટલા દિવસો એક જ દિર્હમ ઉપર જ ગુઝર કરવા તરફ ઇશારો કર્યો અને તેમણે તેમ જ કરી બતાવ્યું કે ૧૫ દિવસ માત્ર એક જ દિર્હમ ઉપર ગુઝારો કર્યો.

વેપારમાંથી રૂપિયા ત્યાં સુધી ન ઉપાડે જ્યાં સુધી ઘણો નફો ન થઇ જાય

હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ઉપરોક્ત સહાબીને ૧૫ દિવસ સુધી આવવાની ના પાડી હતી કે જેથી એટલા દિવસો સુધી એમાંથી કાંઇ ઉપાડ ન થાય અને જ્યારે મૂડીથી ૧૦ ઘણો નફો વધી ગયો ત્યારે ઉપાડ કરવાની રજા આપવામાં આવી. એટલે કુહાડી પણ બાકી રહી અને ૧૫ દિવસ માત્ર એક જ દિર્હમથી ગુજરાન કરી બચત કરી. આપણે આ જ તરીકા ઉપર અમલ કરવો આવશ્યક છે.

આપણા મળનારાઓને વેપાર કરવાનો મશ્વેરો આપવો અને માલની મદદ કરતાં કામની મદદ કરવી જોઇએ

કારણ કે હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે મજકૂર અન્સારીને નાણાંની રોકડ કે કર્ઝથી મદદ નથી કરી, બલકે કામ કરવાની તરફ આકર્ષી દોરવણી આપી અને કામ શરૂ કરાવી દીધું. આ જ આપણા માટે ઇબ્રતનો સબક છે, બલકે

સુન્નત છે. કારણ કે જો રોકડ મદદ ફરમાવત તો તે કામ કરવા ઉપર તૈયાર ન થત અને કામ શરૂ કરાવ્યા વિના કામમાં લાગવાની હિમ્મત કદી ન કરત.

દોસ્તો, સગાં-સ્નેહીઓ તથા હાકેમોથી માંગવા કરતાં તો વેપાર ઉત્તમ છે અને સવાલ કિયામતમાં કલંકરૂપ છે

હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના આખરી શબ્દો જુઓ, કેવા દયા અને બરકતથી ભરપૂર છે કે, વેપાર સવાલ કરવાથી બેહતર છે. કેવું સરસ થાય કે આપણે એના ઉપર અમલ કરીએ. અત્રે તો સવાલ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી હતો, રૂહાની બાપથી હતો, બાદશાહથી હતો, ઘણા જ કૃપાળુથી હતો અને મહાન સખીથી હતો, પરંતુ અત્રે પણ વેપાર-ઉદ્યોગને સારો ફરમાવવામાં આવ્યો.

વેપારી બિરાદરોએ અજાણ લોકોને માર્ગદર્શન આપવું જોઇએ

કેમકે આ સહાબી વેપાર-ધંધાના જાણકાર ન હતા તો આપ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે એમને ફક્ત મૌખિક રીતે વેપાર કરવાનું જ કહ્યું નહીં, બલકે પોતે અમલ કરીને બતાવ્યો, કામ કરાવ્યું અને કામે લગાવ્યો. આશા છે કે સર્વે મુસલમાનો વેપારથી અજાણ ભાઈઓને આવી જ રીતે કામમાં લગાવશે, ખાસ કરી પોતાની ઓલાદને, દોસ્તોને, મળવાવાળાઓને તથા બિરાદરીના લોકોને.

વેપારમાં નરમી કરો

عَنْ جَابِرِبْنِ عَبْدِ اللّٰهِ (رَضِیَ) اَنَّ رَسُوْلَ اللّٰهِ صَلَّی
اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ رَحِمَ اللّٰهُ عَبْدًا سَمْحًا اِذَا بَاعَ
سَمْحًا اِذَا اشْتَرٰی سَمْحًا اِذَا اقْتَضٰی۔

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે અલ્લાહ તઆલા રહમ કરે છે તે બંદા ઉપર જે વેપાર કરતી વખતે નરમીથી પેશ આવે છે. તેમજ જે ખરીદતી વખતે તથા ઉઘરાણી વેળા નરમીથી વર્તે છે.]

એવી જ રીતે તિર્મિઝી શરીફમાં હઝરત અબૂ હુરયરહ (રદિ.)થી રિવાયત છે કે રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, અલ્લાહ તઆલા તે બંદાને મહબૂબ રાખે છે જે વેપાર કરતી વખતે, ખરીદી કરતી વખતે અને ઉઘરાણી કરતી વેળા નરમીનું વર્તન કરે છે અને તબરાનીમાં હઝરત અબૂ સઇદ ખુદરી (રદિ.) હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી એક રિવાયત નકલ કરે છે કે, મુસ્લિમોમાં સારો મુસલમાન તે છે જે નરમી કરે વેપાર, ખરીદી અને ઉઘરાણી કરતી વેળા અને મુસ્તદરકમાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ હઝરત અબૂ હુરયરહ (રદિ.)થી છે કે,

مَنْ كَانَ هَيِّنًا لَيِّنًا قَرِيْبًا حَرَّمَ اللّٰهُ عَلَى النَّارِ

[અર્થ : જે આજિઝી કરવાવાળો મિલનસાર હોય,

અલ્લાહ તઆલા દોઝખ ઉપર તેને હરામ ફરમાવી દેશે.]

પ્રત્યેક તે વેપારી જે ગ્રાહકો સાથે કડક વલણ અપનાવે છે તે નિષ્ફળ નિવડે છે. પોતાના બાળકોને શરૂઆતથી જ નરમીથી વર્તવાની, ખોટી વાતોની સહનશીલતા તથા દરગુઝર કરવાની ટેવો પાડવી જોઇએ. ખાસ કરીને વેપારીઓએ, કારણ કે આથી બન્ને જહાનનો ફાયદો થશે, ગ્રાહક ખુશ થશે તો ફરી બીજીવાર આવશે અને જો આમ ન કરવામાં આવે તો એક પછી એક ગ્રાહક ઓછા થતા જશે. અહિંયા સુધી કે વેપાર તૂટી પડશે-ભાંગી પડશે.

નફો મર્યાદિત રાખવો જોઇએ

عَنْ جَابِرٍ (رَضِىَ) اَنَّ رَسُوْلَ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَسْتَبْطِئُوا الرِّزْقَ فَاِنَّهٗ لَمْ يَكُنْ عَبْدٌ لِيَمُوْتَ حَتّٰى يَبْلُغَ اٰخِرَ رِزْقٍ هُوَ لَهٗ فَاَجْمِلُوْا فِى الطَّلَبِ اَخْذُ الْحَلَالِ وَتَرْكُ الْحَرَامِ رَوَاهُ اِبْنُ حِبَّانَ فِىْ صَحِيْحِهٖ وَالْحَاكِمُ وَقَالَ صَحِيْحٌ عَلٰى شَرْطِهِمَا۔

[અર્થ: હુઝૂરે અકરમ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, તમે રોઝીના મોડેથી મળવાની ફિકરમાં અને પરેશાનીમાં ન પડો, કારણ કે બંદો મરતો નથી જ્યાં સુધી કે તેના ભાગ્યમાં લખેલ રોઝીનો અંતિમ ભાગ ન મેળવી લે. તો તમે એવા માર્ગ અપનાવો કે મર્યાદિત નફો મળે,

પણ જે માલ મળે તે હલાલ મળે, હરામ નહીં. વેપારમાં મોટા ભાગે લોકો એમ જ ઇચ્છે છે કે અમને જેમ બને તેમ જલ્દી વધુથી વધુ નફો મળી જાય; પરંતુ એમ ન ઇચ્છવું જોઇએ. દિલ લગાવી કામ કરવું જોઇએ. જેટલું રિઝક મુકદ્દરમાં હશે તેટલું મળીને જ રહેશે]

વેપારને પડતો મૂકવો નહિ, અહિંયા સુધી કે...

હઝરત નાફિઅ (રદિ.) ફરમાવે છે કે, હું શામ અને મિસર માલ મોકલતો રહેતો હતો. પછી મે ઇરાક પણ માલ મોકલવાનો ઇરાદો કર્યો તો હઝરત આયશા (રદિ.)ની ખિદમતમાં હાજર થયો અને મારો મજકૂર ઇરાદો તેમને દર્શાવ્યો તો તેમણે આમ કરવાથી મને રોકયો અને ફરમાવ્યું કે તમને અને તમારા ધંધાની જગ્યાને શું થઇ ગયું છે. મેં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમથી સાંભળ્યું છે, આપ ફરમાવતા હતા :

اِذَا سَبَّبَ اللّٰهُ لِاَحَدِكُمْ رِزْقًا مِّنْ وَجْهٍ فَلَا
يَدَعْهُ حَتّٰى يَتَغَيَّرَ لَهٗ اَوْ يَتَنَكَّرَ لَهٗ۔

[અર્થ : જ્યારે અલ્લાહ તઆલા તમારામાંથી કોઇના માટે કોઇ રસ્તે રિઝકનો સબબ પૈદા કરે છે તો તેને જોઇએ કે તેને છોડે નહિ, અહિંયા સુધી કે તે બદલાઇ ન જાય અથવા ખતમ ન થઇ જાય. —અહમદ, ઇબ્ને માજહ]

બજારમાં અલ્લાહનો ઝિક્ર કરવાનો સવાબ

عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ (رَضِیَ) اَنَّ رَسُوْلَ اللّٰهِ صَلَّى
اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ دَخَلَ السُّوْقَ فَقَالَ لَا اِلٰهَ
اِلَّا اللّٰهُ وَحْدَهٗ لَا شَرِيْكَ لَهٗ لَهُ الْمُلْكُ وَلَهُ الْحَمْدُ
يُحْيِيْ وَيُمِيْتُ وَهُوَ حَيٌّ لَّا يَمُوْتُ بِيَدِهِ الْخَيْرُ
وَهُوَ عَلٰى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيْرٌ كَتَبَ اللّٰهُ لَهٗ اَلْفَ اَلْفِ حَسَنَةٍ
وَمَحٰى عَنْهُ اَلْفَ اَلْفِ سَيِّئَةٍ وَرَفَعَ لَهٗ اَلْفَ اَلْفِ دَرَجَةٍ

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, જે કોઇ બજારમાં જાય અને ઉપરોક્ત કલિમાત કહે તો અલ્લાહ તઆલા તે શખ્સના નામે દસ લાખ નેકીઓ લખી દે છે અને તેના દસ લાખ ગુનાહ માફ કરી દે છે અને દસ લાખ દરજ્જા ઊંચા કરે છે. -તિરમિઝી]

ભાગીદારીમાં જ્યાં સુધી ખયાનત ન થાય ખૂબ બરકત થાય છે

عَنْ اَبِیْ هُرَيْرَةَ (رَضِیَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُوْلُ اللّٰهُ اَنَا ثَالِثُ الشَّرِيْكَيْنِ مَالَمْ يَخُنْ
اَحَدُهُمَا صَاحِبَهٗ فَاِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ઈર્શાદ ફરમાવે છે કે, અલ્લાહ તઆલાએ ઇર્શાદ ફરમાવ્યો કે, બે ભાગીદારો વચ્ચે હું ત્રીજો છું, જ્યાં લગી કે તેમાંનો કોઈ પોતાના બીજા સાથી સાથે ખયાનત ન કરે અને જ્યારે ખયાનત કરશે તો હું તે બન્ને વચ્ચેથી હટી જઈશ.

—અબૂ દાવૂદ]

વેપાર તે જ કરે જે મસાઇલથી જાણકાર હોય

عَنْ عُمَرَ (رَضِیَ) لَا يَبِيْعُ فِىْ سُوْقِنَا اِلَّا مَنْ قَدْ تَفَقَّهَ فِى الدِّيْنِ ۔

[અર્થ : હઝરત ઉમર (રદિ.) ફરમાવે છે કે, અમારી બજારોમાં તે જ વેપાર કરે જે દીનના મસાઇલને સારી રીતે સમજતો હોય. —તિરમિઝી]

ફરેબ, મકર અને ધોકો દોઝખમાં લઇ જાય છે

عَنْ اِبْنِ مَسْعُوْدٍ (رَضِیَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِى النَّارِ ۔

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું, જે ધોકાબાઝી કરશે તે અમારામાંથી નથી અને મક્કારી તથા ધોકો દોઝખમાં છે. —તબરાની]

જે વેપારી માલની એબ છુપાવે છે તેના પર અલ્લાહનો ગઝબ અને ફરિશ્તાઓની લાનત થાય છે

عَنْ وَاثِلَةَ بْنِ الْاَسْقَعِ سَمِعْتُ رَسُوْلَ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُوْلُ مَنْ بَاعَ عَيْبًا لَمْ يُبَيِّنْهُ لَمْ يَزَلْ فِيْ غَضَبِ اللّٰهِ وَلَمْ تَزَلِ الْمَلٰئِكَةُ تَلْعَنُهُ ۔

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફરમાવે છે કે, જેણે એબદાર વસ્તુનો વેપાર કર્યો અને એબ જાહેર ન કરી તો તે હંમેશા અલ્લાહના ગઝબમાં રહે છે અને ફરિશ્તાઓ કાયમ તેના ઉપર લાનત કરે છે. —ઇબ્ને માજહ]

ઓછું તોલવાવાળાઓને અને ઓછું માપવાવાળાઓને અઝાબ

عَنْ اِبْنِ عَبَّاسٍ (رَضِیَ) لَمَّا قَدِمَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِيْنَةَ كَانُوْا مِنْ اَخْبَثِ النَّاسِ كَيْلًا فَاَنْزَلَ اللّٰهُ تَعَالٰى وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِيْنَ فَاَحْسَنُوا الْكَيْلَ بَعْدَ ذٰلِكَ ۔

[અર્થ : ઇબ્ને અબ્બાસ (રદિ.) ફરમાવે છે કે, રસૂલુલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ મદીનહ મુનવ્વરહ પધાર્યા ત્યારે લોકો માપતોલમાં ઘણા જ બુરા હતા તો અલ્લાહ તઆલાએ "વયલુલ લિલમુતફ્ફિફીન"ની સૂરત નાઝિલ ફરમાવી (એટલે હલાકત છે, ઓછું આપનારાઓ ઉપર

કે જયારે લે છે તો પૂરું લે છે અને આપે છે તો ઓછું તોલી કે માપીને આપે છે.) ત્યાર બાદ લોકોએ બરાબર તોલી–માપીને આપવાનું શરૂ કર્યું,] અને તિરમિઝીની રિવાયતમાં છે, જેને હાકિમે સહીહુલ અસ્નાદ કહી છે :

قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِاَصْحَابِ
الْكَيْلِ وَالْوَزْنِ اِنَّكُمْ قَدْ وَلِّيْتُمْ اَمْرًا فِيْهِ هَلَكَتِ
الْاُمَمُ السَّالِفَةُ قَبْلَكُمْ۔

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે માપ-તોલવાળાઓને ફરમાવ્યું કે તમને એવું કામ આપવામાં આવ્યું કે, જેમાં તમારાથી પહેલાં ઘણી ઉમ્મતો હલાક થઈ ચૂકી છે. (એટલે કે જો તમે પણ લેવામાં વધુ અને દેવામાં ઓછું માપ–તોલ કરશો તો હલાક થઈ જશો].

જે વેપારી પરહેઝગારી અને નેકી કરશે તે ગુનેહગાર નથી

عَنْ اِسْمٰعِيْلَ بْنِ عُبَيْدِ بْنِ رِفَاعَةَ عَنْ اَبِيْهِ عَنْ جَدِّهٖ
اَنَّهٗ خَرَجَ مَعَ رَسُوْلِ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُصَلّٰى
فَرَاٰى النَّاسَ يَتَبَايَعُوْنَ فَقَالَ يٰمَعْشَرَ التُّجَّارِ فَاسْتَجَابُوْا
لِرَسُوْلِ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَرَفَعُوْا اَعْنَاقَهُمْ
وَاَبْصَارَهُمْ اِلَيْهِ فَقَالَ اِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُوْنَ يَوْمَ الْقِيٰمَةِ
فُجَّارًا اِلَّا مَنِ اتَّقَى اللّٰهَ وَبَرَّ وَصَدَقَ

[અર્થ : હઝરત રફાઅહ (રદિ.)થી રિવાયત છે કે તેઓ હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ સાથે ઇદગાહ તરફ તશરીફ લઇ ગયા (જ્યાં બજાર પણ હતી). આપ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે જોયું કે લોકો ખરીદ–વેચાણ કરી રહ્યા છે. આપે ફરમાવ્યું, ઓ વેપારીઓ ! તો તેઓએ જવાબમાં આપના સમીપ નિહાળતાં ગરદનો તથા નજરો આપના તરફ કરી, તો આપે ફરમાવ્યું : વેપારીઓને કિયામતના દિવસે ઘણા જ ગુનેહગાર ઉઠાવવામાં આવશે, પરંતુ તે વેપારીઓ કે જેઓ ખુદાથી ડરતા રહ્યા અને નેકી ઇખ્તિયાર કરીને સાચું બોલ્યા (એટલે કે તેઓ કિયામતના દિવસે અપમાનિત થશે નહિ.) –તિરમિઝી]

કસમ ખાવાથી બરકત રહેતી નથી

عَنْ قَتَادَةَ (رَضِیَ) اَنَّهٗ سَمِعَ رَسُوْلَ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُوْلُ اِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلَفِ فِى الْبَيْعِ فَاِنَّهٗ يُنَفِّقُ ثُمَّ يَمْحَقُ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફરમાવે છે કે પોતાને વેપારમાં વધુ કસમો ખાવાથી બચાવો, કારણ કે એને લઇ માલ તો નીકળશે (એટલે વેપાર તો થશે) પણ બરકત ખતમ થઇ જશે.]

દુકાળ સમયે અનાજ રોકવાવાળા મલઊન છે

عَنْ عُمَرَ (رَضِیَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اَلْجَالِبُ مَرْزُوْقٌ وَالْمُحْتَكِرُ مَلْعُوْنٌ

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું છે કે, (દુકાળ પડે ત્યારે બહારથી અનાજ) લાવનારને તેા રિઝક આપવામાં આવે છે અને રેાકી રાખનારને લા'નત કરવામાં આવે છે.]

માલ પાછેા લઈ લેવાનેા સવાબ

عَنْ اَبِیْ شُرَیْحٍ (رَضِیَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ
وَسَلَّمَ مَنْ اَقَالَ اَخَاہُ بَیْعًا اَقَالَہُ اللّٰہُ عُقُوْبَتَہٗ یَوْمَ الْقِیَامَۃِ۔

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, જે પેાતાના ભાઈનેા વેચેલેા માલ ફરી પાછેા (તે આપવા ચાહે ત્યારે) લઈ લે તેા અલ્લાહ તઆલા કિયામતના દિવસે એની સજા માફ કરી દેશે. –તબરાની]

કર્ઝ જન્નતથી રેાકે છે

عَنْ ثَوْبَانَ (رَضِیَ) قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ
عَلَیْہِ وَسَلَّمَ مَنْ فَارَقَ رُوْحُہٗ وَجَسَدَہٗ وَھُوَ بَرِیْءٌ
مِّنْ ثَلَاثٍ دَخَلَ الْجَنَّۃَ اَلْغُلُوْلُ وَالدَّیْنُ وَالْکِبْرُ۔

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, જેની રૂહ બદનથી આ હાલતમાં જુદી થાય કે, તે ત્રણ વાતેાથી પાક હેાય, બરી હેાય તેા તે (અવશ્ય) જન્નતમાં જશે. ગનીમતના માલમાં ખયાનત કરવાથી અને કર્ઝથી તથા તકબ્બુર–અભિમાનથી. –તિરમિઝી]

રોઝી મેળવવા માટે વહેલી સવારે નીકળો

عَنْ عَائِشَةَ (رضی) قَالَتْ قَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ بَاكِرُوْا الْغُدُوَّ فِیْ طَلَبِ الرِّزْقِ فَاِنَّہٗ فِی الْغُدُوِّ بَرْكَۃٌ وَنَجَاحٌ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, વહેલી સવારે રોઝીની શોધમાં જયા કરો. કારણ કે સવારે જવામાં બરકત અને કામિયાબી છે.]

સવારે વહેલું ઉઠવું રિઝક વધારે છે

عَنْ فَاطِمَۃَ بِنْتِ مُحَمَّدٍ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ قَالَتْ مَرَّ بِیْ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ وَاَنَا مُضْطَجِعَۃٌ مُتَصَبِّحَۃٌ فَحَرَّكَنِیْ بِرِجْلِہٖ ثُمَّ قَالَ یَابُنَیَّۃُ قُوْمِیْ اِشْهَدِیْ رِزْقَ رَبِّكِ وَلَا تَكُوْنِیْ مِنَ الْغَافِلِیْنَ فَاِنَّ اللّٰہَ یُقَسِّمُ اَرْزَاقَ النَّاسِ مَا بَیْنَ طُلُوْعِ الْفَجْرِ اِلٰی طُلُوْعِ الشَّمْسِ -

[અર્થ : હઝરત ફાતિમહ (રદિ.)થી રિવાયત છે કે હું સવારે સૂતેલી હતી, એવામાં હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ તશરીફ લાવ્યા અને મારો પગ પકડીને હલાવ્યો

અને પછી ફરમાવ્યું કે બેટી, ઉઠો અને પોતાના પરવરદિગારના રિઝક ઉપર હાજર થાઓ અને ગાફિલોમાંથી ન બનો. બેશક, અલ્લાહ તઆલા લોકોના રિઝકને સુબ્હે સાદિકથી તુલૂએ આફતાબની વચ્ચે વહેંચે છે. -બયહકી]

રોઝી મેળવવામાં ધીરજ રાખો, જે મુકદ્દરમાં હશે તે સરળતાથી મળી જશે

عَنْ اَبِيْ حُمَيْدِ السَّاعِدِيِّ (رَضِيَ) قَالَ اِنَّ رَسُوْلَ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ اَجْمِلُوْا فِيْ طَلَبِ الدُّنْيَا فَاِنَّ كُلًّا مُّيَسَّرٌ لِّمَا خُلِقَ لَهٗ -

[અર્થ : હુઝૂરે અકરમ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, દુનિયાની તલબ હળવી કરો (એટલે તેને મેળવવામાં સંપૂર્ણ રીતે પરોવાય ન જાઓ). કારણ કે દરેક શખ્સને તે વસ્તુ સરળતાથી મળશે જે તેના ભાગ્યમાં લખેલ છે, એટલે જે વસ્તુ એના માટે પેદા કરવામાં આવી છે તે એને મળીને જ રહેશે. -ઇબ્ને માજહ]

સારાંશ કે મુસ્લિમોએ રિઝક મેળવવા માટે એટલા પ્રમાણમાં ન પરોવાય જવું જોઇએ કે દરેક વખતે અને દરેક સમયે બસ તેની જ ધૂન હોય :

" ચું ખેઝદ મુબ્તલા ખેઝદ, ચું મીરદ મુબ્તલા મીરદ."

ચોરીનો માલ ખરીદનાર ચોર જેટલો જ ગુનેહગાર છે

عَنْ اَبِیْ هُرَیْرَةَ (رَضِیَ) عَنِ النَّبِیِّ صَلَّی اللّٰهُ عَلَیْهِ
وَسَلَّمَ قَالَ مَنِ اشْتَرٰی سَرِقَةً وَّهُوَ یَعْلَمُ اَنَّهَا
سَرِقَةٌ فَقَدِ اشْتَرَكَ فِیْ عَارِهَا وَاِثْمِهَا

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે, જે શખ્સ ચોરીનો માલ એ જાણવા છતાં ખરીદે છે કે, આ ચોરીનો માલ છે તો તે તેના એબ અને ગુનાહમાં શરીક ગણાશે.

એટલે જેટલો ગુનોહ ચોરને થશે તેટલો જ તે માલ ખરીદનારને થશે. —બયહકી]

હરામ ખાવાવાળો જન્નતમાં જશે નહિ

عَنْ اَبِیْ بَكْرِ نِالصِّدِّیْقِ اَنَّ النَّبِیَّ صَلَّی اللّٰهُ عَلَیْهِ
وَسَلَّمَ قَالَ لَا یَدْخُلُ الْجَنَّةَ جَسَدٌ غُذِیَ بِالْحَرَامِ

[અર્થ : હુઝૂરે અકદસ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે ફરમાવ્યું કે જે બદન હરામ માલથી પોષાયું હોય તે જન્નતમાં જશે નહિ.]

(એટલે જ્યાં સુધી હરામ માલથી બનેલ શરીરનો ભાગ પાક થઇ જશે નહિ, ત્યાં સુધી તે જન્નતમાં જશે નહિ).

ઝકાત ન આપવાથી ગુનાહ ઉપરાંત માલ બરબાદ થાય છે

عَنْ عُمَرَ (رَضِیَ) رَفَعَهٗ مَا تَلَفَ مَالٌ فِیْ بَرٍّ وَّ بَحْرٍ اِلَّا بِحَبْسِ الزَّكٰوةِ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે, ખુશ્કી અને તરીમાં—જલથલમાં ઝકાત ન આપવાથી જ માલ હલાક થાય છે.]

عَنْ عَائِشَةَ (رَضِیَ) رَفَعَتْهُ مَا خَالَطَتِ الصَّدَقَةُ اَوْ قَالَ الزَّكٰوةُ مَالًا اِلَّا اَفْسَدَتْهُ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે નથી મળતો સદકો અથવા આ ફરમાવ્યું કે નથી મળતી ઝકાત કોઇ પણ માલમાં, પરંતુ તેને ખરાબ કરી દે છે.]

(એટલે માલની ઝકાત જ્યારે અદા કરાતી નથી તો તે ઝકાત તેના માલમાં રહેશે, જેથી તે બધો જ માલ બરબાદ થઇ જવાનો સંભવ છે).

જે માલ તમારી પાસે ન હોય તેનો વેપાર ન કરો

عَنْ حَكِيْمِ بْنِ حِزَامٍ (رَضِیَ) قُلْتُ يَارَسُوْلَ اللّٰهِ
اِنَّ الرَّجُلَ لَيَأْتِيْنِیْ فَيُرِيْدُ مِنَ الْبَيْعِ وَلَيْسَ عِنْدِیْ
مَا يَطْلُبُ اَفَاَبِيْعُ مِنْهُ ثُمَّ ابْتَاعَهُ مِنَ السُّوْقِ قَالَ
لَاتَبِعْ مَالَيْسَ عِنْدَكَ۔

[અર્થ : હઝરત હકીમ ઇબ્ને હિઝામ (રદિ.) ફરમાવે છે કે મેં અરજ કરી કે યા રસૂલુલ્લાહ ! સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ મારી પાસે એક શખ્સ કાંઈક ખરીદવા માટે આવે અને તે સમયે તે વસ્તુ મારી પાસે ન હોય, જે તે માંગે છે તો શું હું તેની સાથે સોદો કરી લઉં અને ફરી બજારથી ખરીદી લઈ દઈ દઉં તો ચાલે ? આપે ફરમાવ્યું : નહિ, જે વસ્તુ તમારી પાસે ન હોય તેનો વેપાર કરશો નહિ.]

ઉપરોક્ત બાબતમાં તેનાથી વાયદો લીધો કે કાલે કે પરમ દિવસે આપીશ અને વેચાતી વસ્તુ લઈ તેના ઉપર નફો લગાવીને વેચી તો આ દુરુસ્ત છે. ખરીદનારને ઈખ્તિયાર છે, ચાહે તો લે અને ચાહે તો ન લે. ખરી રીતે વેચાણ અત્યારે થશે, એટલે આગલે દિવસે તો માત્ર વાતચીત થઈ હતી. સોદો વાસ્તવમાં અત્યારે થાય છે અને જો તે આમ કહે છે કે લાવી કે મંગાવીને આપો તો એ ખરીદી કરતો નથી.

વકીલ બનાવે છે તો જેટલામાં વસ્તુ મળે તેટલામાં જ આપવી જોઇએ. એમાં નફો ખાવો જાઇઝ નથી. ઉપર બે વાતો બયાન કરવામાં આવી એક તો ખરીદનાર કહે કે મને લાવી, મંગાવી આપો અને બીજી, વેપારી કહે છે, તમને કાલે કે પરમ દિવસે આપું, આ બીજી સૂરતમાં નફો લેવો જાઇઝ છે, પહેલીમાં નહિં, પણ પહેલી સૂરતમાં ખરીદનાર આઝાદ રહે છે, તેને જોઇએ તો લે અને ન જોઇએ તો ન લે.

ખરીદેલો માલ કબજામાં આવવા પહેલાં વેચો નહિ

عَنِ ابْنِ عُمَرَ (رَضِيَ) رَفَعَهُ مَنِ اشْتَرٰى طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتّٰى يَسْتَوْفِيَهُ وَكُنَّا نَشْتَرِي الطَّعَامَ مِنَ الرُّكْبَانِ جُزَافًا فَنَهَانَا اَنْ نَبِيعَهُ حَتّٰى نَنْقُلَهُ مِنْ مَكَانِهِ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે જે કોઇ અનાજ ખરીદે તો ત તેને ત્યાં સુધી ન વેચે જ્યાં સુધી તેના ઉપર સંપૂર્ણ કબજો ન કરી લે. હઝરત ઇબ્ને ઉમર (રદિ.) ફરમાવે છે કે અમે કાફલાવાળાઓ પાસેથી અંદાજે અનાજ લઇ લેતા હતા, પણ તેને ત્યાં ને ત્યાં જ અને તે જ હાલતમાં વેચવાની અમને હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમે મનાઇ ફરમાવી. હા, તે જગ્યાથી ખસેડી

બીજી જગ્યાએ લઇ જઈ વેચવાની (એટલે પોતાના કબજામાં લઈ લીધા પછી જ વેચવાની) રજા આપી. -તિરમિઝી]

હરામ વસ્તુનું વેચવું પણ હરામ અને તેની કિંમત પણ હરામ

عَنْ جَابِرٍ (رضی) سَمِعْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
يَقُوْلُ عَامَ الْفَتْحِ بِمَكَّةَ اِنَّ اللهَ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ
وَالْخِنْزِيْرِ وَالْاَصْنَامِ فَقِيْلَ يَا رَسُوْلَ اللهِ اَرَاَيْتَ شُحُوْمَ
الْمَيْتَةِ فَاِنَّهُ يُطْلٰى بِهَا السُّفُنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُوْدُ وَيَسْتَصْبِحُ
بِهَا النَّاسُ فَقَالَ هُوَ حَرَامٌ قَاتَلَ اللهُ الْيَهُوْدَ اِنَّ اللهَ
حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُوْمَهَا اَجْمَلُوْهُ ثُمَّ بَاعُوْهُ فَاَكَلُوْا ثَمَنَهُ

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ ફત્હે મક્કાના સાલમાં મક્કા મુકર્રમામાં ફરમાવતા હતા કે, અલ્લાહ તઆલાએ મુરદાર જાનવર, શરાબ, સુવ્વર અને બુતોનું વેચવું હરામ ફરમાવ્યું. કોઈએ અરજ કરી : યા રસૂલલ્લાહ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ મુરદારની ચરબીનો શું હુકમ છે તે પણ ફરમાવો. કારણ કે તે હોડીઓના ઉપર લગાડવામાં આવે છે, ચામડાંઓ ઉપર લગાડાય છે, ઉપરાંત લોકો તેનાથી દીવા સળગાવે છે. ફરમાવ્યું : "તે પણ હરામ છે". ખુદા યહૂદીઓને હલાક કરે કે અલ્લાહ તઆલાએ તેમના ઉપર મુરદારની ચરબી હરામ કરી હતી તો એ લોકો તેને પીગળાવીને વેચતા અને તેની કિંમત ખાઈ જતા હતા.

વ્યાજનો અદના દરજ્જો પણ ઘણો જ સખત છે

عَنِ الْبَرَاءِ بْنِ عَازِبٍ رَفَعَهُ الرِّبٰوا اِثْنَانِ وَسَبْعُوْنَ

بَابًا اَدْنَاهَا مِثْلُ اِتْيَانِ الرَّجُلِ اُمَّهٗ وَاِنَّ اَرْبَى الرِّبٰوا

اِسْتِطَالَةُ الرَّجُلِ فِىْ عِرْضِ اَخِيْهِ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઇર્શાદ છે કે, વ્યાજની ૭૨ સૂરતો છે. તેમાંની અદનામાં અદના સૂરત પણ એવી છે કે, જાણે પોતાની માંની સાથે બદકારી કરવું અને સૌથી મોટી સૂરત આ છે કે આદમી પોતાના ભાઈની ઇઝઝત-આબરૂ ઉપર હાથ લંબાવે.]

મુસલમાનની આબરૂ લેવી વ્યાજ કરતાં પણ મોટો ગુનોહ છે, પરંતુ ઘણાં જ દુઃખ સાથે કહેવું પડે છે કે, આજકાલ લોકો એ પ્રત્યે બહુ જ ઓછું લક્ષ આપે છે અને જે લોકો વ્યાજના પાપથી બચે છે તે લોકો પણ આ વાતની દરકાર રાખતા નથી.

વેપારના ગુનાહોને ખૈરાતથી ધોઇ નાંખો

عَنْ قَيْسِ اِبْنِ اَبِىْ غَرَضَةَ قَالَ كُنَّا نُسَمّٰى فِىْ عَهْدِ

رَسُوْلِ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اَلسَّمَاسِرَةَ فَمَرَّبِنَا

رَسُوْلُ اللّٰهِ (صلعم) فَسَمَّانَا بِاِسْمٍ هُوَ اَحْسَنُ مِنْهُ

فَقَالَ يٰمَعْشَرَ التُّجَّارِ اِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ وَ

الْحَلَفُ فَشُوْبُوْهُ بِالصَّدَقَةِ -

[અર્થ : કૈસ (રદિ.) કહે છે કે, અમને હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના ઝમાનામાં દલાલના નામે ઓળખતા હતા. એક દિવસે હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ અમારી પાસેથી પસાર થયા તો આપે અમને એથી વધુ સારું નામ ઇનાયત કર્યું અને ફરમાવ્યું : હે વેપારી વર્તુળો ! વેપારમાં અમુક સમયે અનિચ્છનીય વર્તનો થઈ જાય છે. ખોટી કસમો ખવાય છે તો તમે તેને ખૈરાત સાથે મેળવી દો.]

(એટલે વધુ ખૈરાત કરતા રહો, કારણ કે ખૈરાતથી અલ્લાહનો ગઝબ અને બલા દફે થાય છે.)

તંગદસ્તને મુદ્દત આપનાર, તેના ઉપર કમી કરનાર અથવા માફ કરનાર અર્શના છાયામાં જગ્યા મેળવશે

عَنْ اَبِیْ هُرَیْرَةَ رَفَعَهٗ مَنْ اَنْظَرَ مُعْسِرًا اَوْ وَضَعَ لَهٗ

اَظَلَّ اللّٰهُ لَهٗ یَوْمَ الْقِیٰمَةِ تَحْتَ ظِلِّ عَرْشِهٖ یَوْمَ لَا

ظِلَّ اِلَّا ظِلُّهٗ -

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ છે કે, જે તંગદસ્તને મુહલત (મુદ્દત) આપે અથવા તેના ઉપર કમી કરે, અલ્લાહ તઆલા કિયામતના દિવસે તેના ઉપર પોતાના અર્શનો છાંયડો નાખશે કે જે દિવસે

ખુદાના અર્શના છાંયડા સિવાય બીજો કોઈ છાંયડો નહિ હોય. -તિરમિઝી]

માલદારે કરઝદારને રઝળાવવું ઝુલ્મ છે

તિરમિઝી, નસાઈ, ઈબ્ને માજહ વગેરેમાં છે કે,

مَطْلُ الْغَنِىِّ ظُلْمٌ

[અર્થ : ધનવાન શખ્સ પોતાના માંગનારને રખડાવે અને ટાલ-મટોલ કરે એ ઝુલ્મ છે.]

હરામ-હલાલની શંકાઓથી બચનારો મોટો દીનદાર છે

عَنْ اِبْنِ عَبَّاسٍ مَرْفُوْعًا اَلْحَلَالُ بَيِّنٌ وَالْحَرَامُ بَيِّنٌ وَبَيْنَ ذٰلِكَ شُبُهَاتٌ فَمَنْ اَوْقَعَ بِهِنَّ فَهُوَ قَمِنٌ اَنْ يَاْثَمَ وَمَنِ اجْتَنَبَهُنَّ فَهُوَ اَوْفَرُ لِدِيْنِهٖ كَمُرْتِعٍ اِلٰى جَنْبِ حِمًى وَحِمَى اللّٰهِ الْحَرَامُ-

[અર્થ : હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમનો ઈર્શાદ છે કે હલાલ પણ સ્પષ્ટ છે અને હરામ પણ સ્પષ્ટ છે અને એ બંનેની વચ્ચે કંઇક શુબ્હની-શંકાશીલ ચીઝો છે, જે એમાં સંડોવાયો તે એના લાયક છે કે ગુનેહગાર

બને અને જે એનાથી બચ્યો તે પોતાના દીનને વધારનાર છે. જેમકે રોકેલ ચરવાની જગ્યાઓની આસપાસ ચરાવનાર, (તેમાં જશે તો દોષિત અને બચે એ આવકારદાયક છે) અને અલ્લાહ તઆલાની રોકેલી ચરાવવાની જગ્યા હરામ વસ્તુઓ છે, (એનાથી બચશે તો સવાબ અવશ્ય મળશે અને સંડોવાશે તો ગુનેહગાર થશે). - તબરાની]

જે માણસ માં-બાપ અને ઔલાદ અથવા પોતાની પાકબાઝી માટે વેપાર કરશે તો તેને જિહાદનો સવાબ મળશે

عَنْ كَعْبِ بْنِ اَجْرَةَ (رَضِیَ) قَالَ مَرَّ عَلَى النَّبِیِّ (صَلْعَمْ) رَجُلٌ فَرَیٰ اَصْحَابُ رَسُوْلِ اللّٰهِ (صَلْعَمْ) مِنْ جِلْدِهٖ وَنَشَاطِهٖ فَقَالُوْا يَارَسُوْلَ اللّٰهِ لَوْ كَانَ هٰذَا فِیْ سَبِيْلِ اللّٰهِ فَقَالَ رَسُوْلُ اللّٰهِ (صَلْعَمْ) اِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعٰى عَلٰى وَلَدِهٖ صِغَارًا فَهُوَ فِیْ سَبِيْلِ اللّٰهِ وَ اِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعٰى عَلٰى اَبَوَيْهِ شَيْخَيْنِ كَبِيْرَيْنِ فَهُوَ فِیْ سَبِيْلِ اللّٰهِ وَاِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعٰى عَلٰى نَفْسِهٖ يَعِفُّهَا فَهُوَ فِیْ سَبِيْلِ اللّٰهِ وَاِنْ كَانَ خَرَجَ يَسْعٰى رِيَاءً وَّمُفَاخِرَةً فَهُوَ فِیْ سَبِيْلِ الشَّيْطَانِ -

[અર્થ : હઝરત કઅબ (રઝિ.) ફરમાવે છે કે, હુઝૂર સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમ પાસેથી એક શખ્સ પસાર થયો, સહાબા (રઝિ.)એ તેની તાકત તથા કુશળતાને જોઇ, તો અરજ કરી કે યા રસૂલલ્લાહ ! અગર એનો એ હાલ અલ્લાહના રસ્તામાં (જિહાદમાં) હોત તો કેટલું સારું થાત ! ફરમાવ્યું કે અગર તે પોતાના બચ્ચાંઓના ભરણ–પોષણ માટે કમાવા નીકળ્યો છે તો એ પણ અલ્લાહ તઆલાના રસ્તામાં જિહાદ સમાન છે અને જો એ ઘરડાં માં-બાપના વાસ્તે કમાવા નીકળ્યો છે તો પણ એ અલ્લાહના રસ્તામાં જ છે અને અગર પોતાની ઝાત માટે પ્રયાસ કરવા નીકળ્યો છે કે જેથી બીજા કોઈ સામે સવાલનો હાથ લંબાવવો પડે નહિ તો એ પણ અલ્લાહની રાહમાં જ છે અને જો એ લોકોને દેખાડવા અને ગર્વ કરવા ખાતર કમાવા નીકળ્યો છે તો એ શયતાનના રસ્તામાં છે.]

સારાંશ કે પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓ અને માં-બાપ માટે અથવા પોતાની ઝાતને ભીખથી સુરક્ષિત રાખવા ખાતર દુનિયા કમાવું પણ દીન જ છે, જ્યારે કે આશય આ હોય કે બાલ-બચ્ચાંઓનું ભરણ પોષણ અને માં-બાપનો હક અદા કરીશ યા સ્વજાતને સવાલ કરવાથી બચાવીશ અને જો દીનના આશયોને સમક્ષ રાખશે નહિ; પરંતુ ગર્વ-અભિમાન અને લોક–દેખાવ માટે કમાશે તો એ માર્ગ તો શયતાનનો માર્ગ કહેવાશે, દીનનો નહિ.

વેપારનો દરજ્જો

يَآيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُلُوْا مِنْ طَيِّبٰتِ مَا رَزَقْنٰكُمْ

હઝરત શાહ અબ્દુલ અઝીઝ સાહબ (રહ.)એ મજકૂર આયતની તફસીરમાં લખ્યું છે કે, દરેક કમાણીઓમાં સર્વોત્તમ કમાણી જિહાદ છે (એટલે માલે ગનીમત); પરંતુ શરત આ છે કે જિહાદનો ઇરાદો કરતી વેળા માલે ગનીમતનો જરા સરખો ય વિચાર દિલમાં ન લાવે અને પોતાની નિય્યત ચોખ્ખી રાખે અને ત્યાર બાદ વેપારનો દરજ્જો છે. ખાસ કરી તે વેપાર જે મુસલમાનોની જરૂરતની વસ્તુઓ લાવવા માટે કારણરૂપ બને, એક દેશથી બીજા દેશમાં અને એક શહેરથી બીજા શહેરમાં. જો વેપારી આવી રીતે મુસલમાનોની જરૂરતો પૂરી પાડવાની અને આ રીતે મુસ્લિમોની સેવાની નિય્યત રાખશે તો તેવો વેપાર ઇબાદતનો દરજ્જો રાખે છે અને એ પછી ખેતીનો દરજ્જો છે. ત્યાર બાદ નોકરિયાતનો દરજ્જો છે અને એમાં (એટલે નોકરિયાતમાં) પણ અનેક પ્રકારના દરજ્જા છે. ફિકહની કિતાબોમાં આવા જ દરજ્જાઓ કાયમ કરવામાં આવ્યા છે. "મુલ્તકિયુલબહાર" નામી કિતાબમાં ઉપરોક્ત તરતીબ વર્ણવી લખ્યું છે કે, કમાણી ચાર પ્રકારની છે : **ફર્ઝ, મુસ્તહબ, જાઇઝ અને હરામ.** એટલું કમાવવું કે પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓને અને પોતાને પૂરતું થઇ પડે તથા દેવું (દેણ) હોય તો અદા કરી દે, ફર્ઝ છે. ગરીબો-મોહતાજો અને સગાં-સ્નેહીઓની સેવા કરવાની નિય્યતે વધુ કમાવું મુસ્તહબ છે. પોતાના જાઇઝ અયશો-આરામ અને ઝેબો-ઝીનત માટે પોતાની જરૂરતથી વધુ કમાવું જાઇઝના દરજ્જામાં છે અને જો વધુ કમાવાનો આશય આ હોય કે હું વધુ ધનવાન બની મોટો બનીશ અને અભિમાન કરી શકીશ, હરામ છે. ભલે, તે માલ હલાલ માર્ગોથી જ કેમ ન કમાયો હોય.

"મુન્નિયુત્તાલિબીન" નામે કિતાબમાં લખ્યું છે કે, થોડા નફા ઉપર માલ વેચવો મુસ્તહબ છે.

વેપારનો દીની અને દુન્યવી ફાયદા

(૧) વેપારના દુન્યવી ફાયદા તો જાહેર છે અને સેંકડો દષ્ટાંતો એવા છે કે, ઘણા નીચી કક્ષાના લોકો વેપાર દ્વારા લખપતિ અને કરોડપતિ બન્યા છે અને આજકાલ તો કોમોની ઉન્નતિ અને પડતીનો આધાર પણ વેપાર ઉપર અવલંબિત છે. જર્મન, ઇટાલી, જાપાન, અમેરિકા અને બ્રિટનના હાલાત આપ લોકો સમક્ષ છે અને આજે હિન્દુ કોમ જેટલી ઉન્નતિ કરી રહી છે તે પણ વેપારને આભારી છે. એટલે ઘણું જ જરૂરી છે કે, મુસ્લિમો આ તરફ ધ્યાન આપે. પોતે દુકાનો ખોલે અથવા બીજા અન્ય મુસલમાનોને એમાં સહાય કરે. ઓછામાં ઓછી આટલી સહાય તો અવશ્ય કરે કે જયારે પણ સોદો ખરીદે, મુસલમાન પાસે જ ખરીદે, ભલે નજીવો ભોગ જ કેમ ન આપવો પડે કે, સહેજ વેઠવું પડે.

(૨) દુન્યવી દૃષ્ટિએ મોટામાં મોટો લાભ તો એ છે કે, નોકરી કે બીજા માર્ગો દ્વારા જે આવક થાય છે તે બંધિયાર અને મર્યાદિત હોય છે, ભલે ખેતી-ઉદ્યોગ વગેરેને કેટલાયે મોટા પ્રમાણમાં વિસ્તારવામાં આવે છતાં તે એક હદે થંભી જશે. જ્યારે વેપારની કોઈ હદ-મર્યાદા નથી કે જેથી આગળ ઉન્નતિનો માર્ગ બંધ થઇ જાય.

(૩) મુસલમાનોમાં ગરીબી અને ઇફલાસ વધુ હોવાનું

મુખ્ય કારણ આ પણ ગણાય છે કે ખર્ચાઓ ઘણા બહોળા પ્રમાણમાં હોય છે અને કાયમ જ આવક કરતાં જાવક વધુ હોય છે, જેને લઇ કરઝદાર થવું પડે છે. ખર્ચની કાંઇ પણ વ્યવસ્થા નથી થતી અને ન તો એની આદત હોય છે; પરંતુ વેપારીની નજર તો દૂર સુધી હોય છે અને તેનો ખર્ચો મર્યાદિત થઈ જાય છે અને આવક–જાવક ઉપર કાબૂ ધરાવવાની ટેવ વેપારીને પડી જાય છે અને એટલે જ કંઈ ને કંઇ ખર્ચાઓ કરતાં રકમ બચતી પણ રહે છે અને આ જ કારણે આપણે વેપારીઓને અન્યો કરતાં ખૂશહાલ (સમૃદ્ધ) જોઇએ છીએ, ભલે તેઓનો પહેરવેશ મામૂલી હશે, જો આમ ઓછો ખર્ચ કરવાની ટેવ પડી જશે તો વેપાર છોડી દીધા પછી પણ કાયમની રાહત પ્રાપ્ત થાય છે, મતલબ કે વેપાર દ્વારા મનુષ્યને જીવન પર્યંત રાહત અને ખૂશહાલી મળી જાય છે.

આજે બધાં જ પરેશાન છે કે તેનો ખર્ચ તેની આવકથી પૂરો થતો નથી, ભલેને તે કેટલો યે મોટો ખેડૂત કેમ ન હોય કે મોટો પગારદાર કેમ ન હોય. અહિંયા સુધી કે પ્રધાન મંત્રી જ કેમ ન હોય. જોનારને તો એમ ભાસ થાય છે કે તેઓ ઘણા જ ખૂશહાલ છે; પરંતુ ભીતરનો હાલ આપ તેમને જ પૂછો કે, એમના ઉપર રોજ શું ગુઝરે છે ? આવકની કમીથી નહી; પરંતુ ભરમાર અને બેકાબૂ ખર્ચાઓ હોવાથી, પરંતુ જો આ ક્ષેત્રે ચિંતાવિહોણા મનુષ્યો જોવા મળશે તો માત્ર તે વેપારી વર્તુળમાં જ, જેમનો પોતાનો ખર્ચ તેમના કંટ્રોલમાં હોય અને એટલા માટે જ તેમની વિટંબણાઓ ઓછી છે.

(૪) એક બીજી અજીબ વાત પણ આ તકે કહી દેવી

ઘટે કે ધન–દોલત પોતે તો લાભદાયક વસ્તુ નથી, પરંતુ એના વડે રાહત અને આરામ મેળવાય છે અને મનુષ્યનો ધન–દોલતથી આશય પણ એ જ હોય છે, પણ બધાં લોકોના હાલાત ઉપર આપ નજર નાખશો તો એકંદરે સુકૂન અને રાહત જો કયાંક જોવા મળશે તો તે પણ વેપારી વર્તુળોમાં જ અને તેમાં ય જે જેટલા પ્રમાણમાં વધુ નેક અને અલ્લાહ તઆલાથી ડરવાવાળો હશે તેને બીજાઓથી વિશેષ આરામ પ્રાપ્ત થશે.

(૫) સ્વાભાવિક રીતે દિલને સંતોષ ત્યારે જ થાય છે, જયારે મનુષ્ય પાસે કંઇ ને કંઇ માલ હોય, (આથી માત્ર અલ્લાહવાળાઓને બાકાત રખાય છે). નહિ તો સંતોષ માણસ પાસે શોધવાથી ય મળશે નહિ અને વેપારી એક એવો શખ્સ છે કે, પૈસા તેની પાસે તદ્દન ખતમ થઇ જતા નથી, તેને કદાપિ ફૂક્ર અને ફ્રાકાનો સામનો કરવો પડતો નથી. કારણ કે દરેક વખતે તેની પાસે કંઇ ને કંઇ માલ હોય જ છે. અગર ખુદા ન કરે કાંઇ નફો ન પણ થયો તો અસલ મૂડી તો છે જ અને જો કાંઈક ખતરો પણ હશે તો દૂરનો હશે.

(૬) સારો માણસ તે છે જે બીજાઓની નબળી પરિસ્થિતિ વખતે કામમાં આવે. નોકરિયાત વર્ગનો માણસ ભલે ગમે તેટલો મોટો પગાર કેમ ન મેળવતો હોય પણ મહિનાની છેલ્લી તારીખે તો તે દેવાળિયો જ હશે અને આ જ દશા ખેડૂતની છે કે તે ગમે તેટલો મોટો ઝમીનદાર કેમ ન હોય, પણ વરસના અંતે તો એ કંગાળ હશે. એ તો સારું છે કે, પોતાની ખોટી આનને છૂપાવવા તેઓ

બીજાઓ પાસે સવાલ નથી કરતા અને જયારે તેઓની આવી મનોદશા છે તો બીજાઓની તે શી રીતે મદદ કરી શકવાના હતા અને જો કોઈકના હૃદયમાં ખુદાનો ખૌફ થયો તો પણ તે બીજાઓની મદદ નજીવી જ કરી શકશે; પરંતુ આ તકે દિલ ખોલીને મદદ કરનાર વેપારી જ હશે અને કરશે, એ સિવાય બીજાઓના બસની વાત પણ નથી. દરેક નેક કામો, સમાજ ઉપયોગી કામો અને દીનના કામોમાં પણ વધુ પડતો ભાગ લેનારા વેપારીઓ જ મળશે. શરત માત્ર એટલી જ કે તેમની ગાડી ઉંધી ન ચાલવા માંડે, એટલા માટે દુનિયાનાં સર્વે કારોબારમાં વેપારને જ આ દરજ્જો પ્રાપ્ત થયો છે કે, તે ઈન્સાની હમદર્દીનો નમૂનો બને.

(૭) દીનના ફાયદાઓ ઉપર વર્ણવવામાં આવ્યા છે કે, વેપારી શરીઅતની હદ-મર્યાદામાં રહી હરામ અને મકરૂહાતથી બચતો રહી, સારી નિય્યતે વેપાર કરશે તો કિયામતના દિવસે અર્શે ઇલાહીના છાંયડા તળે નબીઓની સાથે હશે.

(૮) એક વાત આ પણ છે કે બધી જ મૂડી વેપારમાં લગાવી દીધા પછી એને હર વખતે તવક્કુલ એટલે અલ્લાહ તઆલાની ઝાત ઉપર પૂરતો ભરોસો હોય છે. કારણ કે જો ખરીદાર મળી જશે તો ફાયદો થશે અને જો ન મળે તો ફાયદો થશે નહિ અને ખરીદનારાઓના દિલો અલ્લાહના કબઝામાં છે. એટલા માટે જ એનું દિલ હર વખત દુઆ કરતું રહે છે અને હકતઆલા તરફ મીટ માંડતું રહે છે. જો કોઇનું દિલ અલ્લાહ તરફ લાગેલું ન રહે તો તેને લગાડવું જોઈએ.

(૯) વેપાર ખરેખર એક ઝબરદસ્ત મુજાહદહ (પરિશ્રમ) છે કે વેપારી પોતે તો ગ્રાહકોની વાતો, ગુસ્સો, ગાળો સહન કરે છે અને પોતે તેઓને કશું કહેતો નથી, જેથી ચારિત્ર્ય સુધરી જાય છે.

(૧૦) વેપાર અભિમાનનો ઇલાજ છે. કારણ કે વેપારીએ દરેક વખતે નરમ સ્વભાવ રાખવો જ ઘટે અને ધીરે ધીરે સ્વભાવની નરમી તેની આદત બની જાય છે અને ઘણાંખરાં તે હલાલ કામો જે ઘમંડ અને અભિમાનના કારણે થતાં ન હતાં તે થવાં માંડશે.

(૧૧) વેપારી પોતાના વેપારમાં પરોવાયો હોવાના કારણે પરનિંદા તથા બીજા અન્ય ગુનાહોથી વંચિત રહે છે; પરંતુ જૂઠું બોલવામાં સંડોવાનો સંભવ છે, એટલે શકય એટલું એથી બચતા રહેવું જોઇએ.

(૧૨) વેપારી ખરા અર્થમાં જયારે વેપારી બની જાય છે તો તે ઘણા સારા કર્તવ્યવાળો, ઘણો જ મળતાવડો અને લોકોને કામ આવનારો બની જાય છે. કારણ કે, ગ્રાહકો સાથે સદ્વર્તન તથા હસતા મોઢે નરમીથી વર્તવાની ટેવ પડી જાય છે અને જીવન પર્યંત એમાં એ ટેવ રહેવાની જ છે. એટલે જો તે ઈસ્લામના ફરાઈઝનો પણ પાબંદ હશે તો એક ઉચ્ચ કોટીનો મુસલમાન બની જશે અને જયારે તે પોતે પણ બીજાઓથી કામ લે છે તો પોતે પણ એક સરસ કામનો અને લોકોને ફાયદો પહોંચાડનાર ઇન્સાન બની જશે. હદીસ શરીફમાં છે કે, મનુષ્યોમાં સર્વોત્તમ તે છે જે બીજા ઈન્સાનોને ફાયદો પહોંચાડે.

(૧૩) વેપારી કામ કરવાનો આદી (ટેવાયલો) હોય છે, પૈસો પૈસો એકઠો કરનારો હોય છે. એની નજર ચોરી, હરામખોરી, વ્યાજ, લોટરી, ફ્લશ વગેરે પર હોતી નથી અને તે આ વાતોથી બચી જાય છે. અગર જો જૂઠું બોલવાથી, ખયાનત કરવાથી અને બીજાઓને ધોકો આપવાથી બચી જશે તો તેને નરી હલાલ રોઝી જ મળશે, જે અન્યોએ હાસિલ કરવી ઘણી જ મુશ્કેલ છે.

(૧૪) મોટાભાગે ખોટા કાર્યો, બદમાશી અને અન્ય પ્રકારના શોખ તેઓને જ થાય છે, જેઓ ફુરસદ અને નવરાશમાં હોય છે. વેપારી તો હર ઘડી કામમાં અને કામની ધૂનમાં જ લાગેલો હોય છે. એટલે ન એને એ વાતો અને કૃત્યોની ફુરસદ હોય છે ન દિલમાં એની ઉમંગો ઉપસ્થિત થાય છે. મુસ્લિમોને મોટાભાગે ઝમીનદારી અને નોકરીઓએ આવાં કૃત્યોમાં ફસાવ્યા છે, એટલા જ માટે આપણે એવાઓને ત્યાં રમતગમ ની વસ્તુઓ અને ચારિત્ર્યને બગાડે એવી કિતાબોની ભરમાર જોઈએ છીએ. કારણ કે આવા લોકોને અમુક ચોક્કસ દિવસ કે સમય સુધી કામ કરવાનું રહે છે. ત્યાર બાદ તેઓ એમનો પોતાનો બચેલો ટાઈમ ગાળવા આવા કૃત્યોનો આશરો લે છે. જો આવા લોકો પણ આ ખાલી ટાઇમને વેપારમાં ઉપયોગે, સાઇડ બિઝનેસ શરૂ કરે તો દીન અને દુનિયાના ફાયદાઓ પામે અને સર્વે બદીઓથી વંચિત રહી દેશ અને કોમને પવિત્ર બનાવી દે.

વેપારમાં લાગવાથી અને એનો ચસ્કો લાગવાથી રાતદિન એમાં એવો તો પરોવાયલો રહેશે કે દુનિયાની સર્વે બુરાઇઓ અને બદીઓથી બચી જશે. જો આપ આપનાં

સગાં-સ્નેહીઓ, દોસ્તો અને બચ્ચાંઓની ભલાઇ ઇચ્છતા હોવ તો એમને વેપારની લાઇન ઉપર લગાવી દો.

(૧૫) વેપારમાં ઝબાનની સંભાળ, દરેક વાતની જવાબદારી, હાથનું ચોખ્ખાપણું, લેણ-દેણમાં સફાઈ–આ બધી વસ્તુઓની મશ્ક થાય છે અને એ વિના બે દિવસ પણ કારોબાર ચાલી શકે તેમ નથી. પછી એ વાતોની આદત પડી જાય છે અને તે હંમેશ માટે એક સારો ઈન્સાન બની જાય છે અને ઈન્સાનિયતની શીખ માટે આ એક આસાન ઉપાય છે.

(૧૬) એવાં તો કયા માં–બાપ હશે જે પોતાની ઓલાદને સારી હાલતમાં જોવા ન ચાહતા હોય; પરંતુ કહેવા–સાંભળવાથી મોટાભાગે કામ નથી બની જતું, બલકે જરૂરત આ વાતની છે કે બદીથી રોકવા અને એની તરફ ખેંચવા માટે કાંઇક આકર્ષણ હોવું જોઇએ અને વેપાર એ માટે સરસ આકર્ષણરૂપ નિવાડી શકે છે. આપ જો ખરી રીતે હાલાતનું નિરીક્ષણ કરશો તો પોતે આ રહસ્ય પામી જશો કે જે વેપારીઓ પેઢીઓથી વેપારના માર્ગે છે, મુસ્લિમ હોય કે ગેર મુસ્લિમ, એમની ઓલાદમાં બીજા-ઓની ઓલાદ કરતાં બદી ઓછા પ્રમાણમાં નજરે પડશે.

(૧૭) આ તો સૌ સારી પેઠે જાણે છે કે, મુસલમા-નોમાં એક્તાની સખત જરૂરત છે અને ખરું જોતાં બીજી-દરેક કૌમોમાં આ ગુણ જોવા મળે છે અને ફક્ત તે કૌમમાં આ ગુણ જોવા મળતો નથી જે સમગ્ર જગત માટે હિદા-યતના નમૂનારૂપ છે. આ ઉપર મોટી મોટી તકરીરો થાય

છે, મોટા મોટા લેખો લખાય છે, પણ જોઈએ તેવો અસર થતો નથી. કારણ કે જડને કોઇ પકડતું નથી. એક્તા હાસિલ કરવા માટે કયો માર્ગ અપનાવવો જોઈએ અને તે કયો માર્ગ છે જે આ બાબતમાં રુકાવટ બને છે તે જોવાતું નથી. ખરું જોતાં આ માલમ પડે છે કે, અસલ વસ્તુ અને જડ ગર્વ અન અભિમાન છે જે એક્તા સ્થાપિત થવા દેતો નથી કારણ કે જયારે દરેક શખ્સ પોતાને ઊંચો કરવા ચાહશે અને બીજાની વાત માનવામાં દબાવું પસંદ કરશે નહીં તો ચોક્કસપણે મતભેદ ઊભો થવાનો જ અને નમ્રતા એવી વસ્તુ છે કે, એથી સંપ અને એક્તા અવશ્ય પેદા થઇ શકે છે.

હવે વેપારી ઉપર દૃષ્ટિ નાંખી જુઓ કે તેનામાં એક મુદ્દત સુધી આજિઝી, નમ્રતાના વર્તનથી અભિમાન તથા ગર્વ ઓછો થઇ જાય છે અથવા ખતમ થઈ જાય છે. આ જ કારણ છે કે, દરેક શહેરોમાં વેપારીઓની યુનિયનો, સંસ્થાઓ છે અને તે દ્વારા કાર્ય સારું થાય છે. જો સર્વે વેપાર તરફ આકર્ષાય તો ઇત્તિફ઼ાક જરૂર પેદા થશે અને પૂરી કૌમમાં શાંતિ વ્યાપી જશે.

(૧૮) ઝઘડા-ફસાદના મુખ્ય કારણો ત્રણ છે. ક્રોધ, બદઝબાની અને પરનિંદા-ગીબત દુકાનદાર ગુસ્સો દબાવવા અને અપશબ્દો બોલવાથી તો વંચિત રહે જ છે. કારણ કે એવું જો ન કરે તો એની દુકાન ચાલવાની જ નથી અને ગીબત (નિંદા) કરવા માટે વેપારી પાસે સમય હોતો નથી, એટલે દરેક વેપારી જે ખરા અર્થમાં વેપારી છે, એક શાંત જીવન વિતાવનાર માણસ ગણાશે અને હશે.

(૧૯) જૂઠું બોલવું, ઠગવું કે ધોકો દેવો, જે વસ્તુ સારી ન હોય તેને સારી બતાવવી, આવા અનેક કુકૃત્યો વેપારીઓમાં પૈદા થઇ જાય છે. આ બાબતો દીનદારીની વિરુદ્ધ હોવા છતાં વેપારને બરબાદ કરનારી છે અને એનાથી તે વેપારી પ્રત્યે શ્રદ્ધા ઓછી થઇ જાય છે અને દિન પ્રતિ-દિન વેપાર મંદ પડતો જાય છે. એક હોશિયાર વેપારી કદી આવી વાતોને પોતાની પાસે ભટકવા પણ દેતો નથી.

(૨૦) આજ કાલ દેશ અને કૌમની ઉન્નતિ વેપારની ઉન્નતિ ઉપર અવલંબિત છે. તે લોકો આવકારદાયક છે જેઓ એ ઉન્નતિમાં લાગેલ છે. જે કૌમની કે દેશમાં જેટલા અંશે, જેટલા મોટા પાયા ઉપર કારોબાર, વેપાર-ઉદ્યોગ હશે તેટલાં જ પ્રમાણમાં તે દેશ અને કૌમ પૂરી દુનિયામાં ઉચ્ચ હશે. એટલે વેપાર કૌમ તેમ જ દેશની એક સરસ સેવા પણ છે.

મુસ્લિમોનો વેપાર કેમ ચાલતો નથી

આ પ્રશ્ન ઘણો જ પ્રચલિત છે કે મુસ્લિમો વેપાર કરતા નથી, એને શરમ સમજે છે અને જો કરે છે તો તે ચાલતો નથી. જ્યાં સુધી શરમનો સવાલ છે તો અંબિયા, અવલિયા અને બુઝુર્ગોએ વેપાર કર્યો છે અને જેના કરવા ઉપર ઘણો ઘણો સવાબ પણ મળે છે અને દુનિયામાં પણ એશ-આરામ અને સુખ-ચેન મળે છે, ઈઝઝત મળે છે અને એમાં આર કે શરમ કરવી જોઈએ નહીં. નહિતર સખત મહરૂમીનો સામનો કરવો પડશે અને જો કોઇના કહેવા-સાંભળવાથી તે વખતે કંઇક આર કે શરમનો ખ્યાલ આવે

તો એમ માનીને મનમાંથી કાઢી નાંખવું જોઇએ કે એક તો મને હલાલ કમાઈ પ્રાપ્ત થશે અને બીજું એ કે જો ખુદાપાકે મને સારો એવો માલ અર્પણ કર્યો તો, પછી મારી આ જ આર અને શરમ એક હુનર રૂપ ગણવામાં આવશે, જ્યારે માણસ પાસે પૈસો એકત્ર થાય છે તો તેના બધાં દોસ્ત બની જાય છે અને જે શખ્સ હિમ્મત કરી કાર્ય આરંભી દે છે તો થોડાક જ દિવસમાં તેની શરમ પણ ખતમ થઈ જાય છે. બીજાઓ તરક્કી ને ઉન્નતિ કરી રહ્યા છે, જ્યારે આપણે લોકોના કહેવા–સાંભળવામાં આવી જઇ મૂર્ખા બની મહરૂમ બની રહ્યા છીએ. મુંબઇ વગેરેમાં જુઓ કે જ્યાં નોકરીને શરમરૂપ સમજવામાં આવે છે અને વેપારને જ ઇઝઝત માનવામાં આવે છે. ભલે તે વેપાર નાનોસૂનો કેમ ન હોય. આપણા પોતાના મોટા લાભને લોકોના કહેવાથી છોડી દેવું કેટલું મૂર્ખાઈ ભરેલું કામ છે.

વાસ્તવમાં તો દરેક માણસ વેપાર કરે જ છે, કારણ કે દરેક શખ્સ રૂપિયા–પૈસા વેચી (આપી) કપડાં વગેરે અન્ય જરૂરતની ચીઝો ખરીદે છે. અગર કપડાં–અનાજ વગેરે વેચીને જો પૈસા લે તો એમાં ખોટું શું છે અને ફરી વેપાર કાં તો માલનો છે, કાં તો કામનો. મજૂર, નોકરિયાત, ખેડૂત વર્ગ પોતાના કામોનો વેપાર કરે છે. ઝમીનદાર ખૂદની મિલ્કતો વગેરેના નફા માટે તેનો વેપાર કરે છે અને બેકાર લોકો, બેરોઝગાર લોકો પોતાના કામોનો વેપાર કરે છે, પરંતુ તેમનો વેપાર ખોટનો છે કે મળતું કાંઇ નથી અથવા નજીવું મળે છે.

અને વેપારમાં કદી બદલામાં માલ મળે છે તો કદી કામ,

કદી વાત અથવા પ્રસંશા તો કદી ખિદમત અને કદી સવાબ. જે શખ્સ કોઈને કાંઈ પણ વસ્તુ આપે છે તો ઉપરોક્ત બદલાઓ પૈકી એક યા અનેકની અપેક્ષા જરૂર રાખે છે. એટલે આ દૃષ્ટિએ દરેક માણસ વેપારી ઠરે છે. હા, સર્વોત્તમ વેપાર તો તે જ છે કે આખિરતનો બદલો લેવા અને સવાબ તથા રઝાએ ઇલાહી માટે કરવામાં આવે. દુનિયામાં ઉચ્ચ દરજાનો વેપાર તો આ જ છે કે માલ આપો અને માલ લો. જ્યારે આપ કોઈ ને કોઇ વેપાર તો કરતા હોવો જ છો તો પછી સર્વોચ્ચ વેપાર એટલે માલ આપી માલ લેવામાં આર અને શરમ શાની ! આ તો કેટલું સરસ થાય કે દુનિયામાં માલ અને આખિરતમાં સવાબ મળે અને સાથોસાથ દીનના કામો પણ કરતા જાઓ કે વેપાર વધુ સારો બની શકે. પછી દુનિયા પણ મળે અને ઉકબા પણ.

મુસલમાનોને ખુદાએ વેપારી જ બનાવ્યા છે, કારણ કે ઈર્શાદે બારી તઆલા છે :-

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَىٰ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُم

بِأَنَّ لَهُمُ الْجَنَّةَ (التوبة)

[અર્થ : બેશક, અલ્લાહ તઆલાએ મુસલમાનોથી એમની જાનો અને માલ ખરીદી લીધા છે, એના બદલામાં કે, એમના માટે જન્નત છે. સૂ. તવબહ]

જ્યારે કે દરેક મુસલમાન આખિરતનો વેપારી છે તો જો દુનિયામાં પણ વેપાર થઇ જાય તો તેની દુનિયા અને

આખિરત એક જેવી બની જાય અને જો બાળકોને નાનપણથી વેપારની આદત નાંખવામાં આવે તો તેની આર તથા શરમ નીકળી જાય.

મુસલમાનોનો વેપાર ચાલતો નથી એ ખોટી માન્યતા છે, બલકે વેપાર તો મુસલમાનો અને આરબોનું અસલ કામ હતું. બીજા દેશોમાં અને હિન્દુસ્તાનના મોટા મોટા શહેરોમાં આજે ઘણા ખરા મુસ્લિમો મોટા પાયા ઉપર વેપાર કરે છે. હા, અમુક જગ્યાએ વેપાર નથી ચાલતો તેના કારણો પણ હોય છે, કાં તો તે વેપારી વેપાર કરવાની રીતથી અજાણ હશે, હિસાબમાં કાચો હશે, સ્વભાવે કડક હશે, કે જેથી ગ્રાહકો જામે નહીં અથવા હદ ઉપરાંત નફો લેતો હશે, દુકાન ઉપર વધુ બેસતો નહિ હોય અથવા આવક બરાબર નહિ હોય. વાયદાઓ અને ઝબાનનો પાબંદ નહિ હોય, મૂડી ઓછી હોય તો પણ ધંધામાં અડચણરૂપ બને છે. કોઈ પણ વેપાર એવો તો હોતો નથી કે જેને કોઈ જ ન કરતું હોય, એટલે નવો વેપારી કંઇક અંશે અટવાવાનો તો ખરો જ. બીજી કૌમોમાં એક્તા છે અને તેઓ એક બીજાઓની મદદ કરે છે, જેથી તેમનું કામ બરાબર ચાલે છે, પણ દુઃખદ બિના છે કે આવું મુસલમાનોમાં નથી. મુસલમાનો સુસ્ત હોય છે, જોઇએ તેટલી મહેનત કરતા નથી. આ અને આવાં અનેક કારણો વેપારમાં અવરોધરૂપ બને છે.

આજે જ્યારે અનેક જગ્યાઓ ઉપર મુસલમાનોનો વેપાર અલ્લાહના ફઝલથી ચાલે છે, બલકે વેપાર તો આરબોનો ખાસ મુદ્રાલેખ છે. તદ્ઉપરાંત બીજે અન્ય

સ્થળોએ પણ મુસ્લિમ વેપારીઓ સારા એવા પ્રમાણમાં છે અને તેમનો વેપાર સરસ ચાલે પણ છે એટલે જો કદી કોઇ મુસલમાનનો વેપાર ન ચાલે તો તેનું કારણ તેમનું મુસલમાન હોવું નથી, પણ ઉપરોક્ત કારણો પૈકીનું યા એવું બીજું કોઈ કારણ હોવું જોઈએ.

હવે હું વિગતવાર વર્ણવું છું કે, મજકૂર બાબતોમાંથી કઈ કઈ બાબત અસલ કારણભૂત છે અને એનો શું ઈલાજ છે, જેથી તેનો ઉપાય પણ કંઈક અંશે સમજી શકાશે.

(૧) આ વાતમાં તો લેશમાત્ર શંકાને સ્થાન નથી કે વેપાર કરવાની રીતભાતથી અજાણ હોવું એ વેપાર ન ચાલવાના કારણોમાંથી મુખ્ય કારણ છે. નહિતર મુંબઇ, સુરત, રંગૂન, કાઠિયાવાડ અને દિલ્હી ખાતે વેપાર કરતા મુસ્લિમો સફળ નિવડયા ન હોત. વેપાર કરવાની આવડત અને કળા આ સ્થળોના બાળકોની ગળથૂથીમાં જ જોવા મળે છે. આ રીતે જો બીજી જગ્યાઓએ પણ વેપાર કરવામાં આવે તો બધી મુશ્કેલીઓનો નિવેડો આવી શકે છે. આ ગુણ શીખવાનો એક બીજો સરળ માર્ગ આ પણ છે કે, થોડોક સમય કોઇ વેપારીને ત્યાં નોકરી કરી લેવામાં આવે અથવા માત્ર શીખવા પૂરતું કોઈ વેપારીને ત્યાં થોડોક સમય વિતાવવામાં આવે. મુંબઇ વગેરે શહેરોમાં મોટા મોટા શેઠિયાઓ પોતાના છોકરાઓને નજીવા પગારે બીજાઓને ત્યાં કામ શીખવા રાખે છે. અહિંયા સુધી કે કેટલાક વેપારીઓ તો પોતાની મોટી દુકાન હોવા છતાં પોતાના છોકરાંને બીજા વેપારીની દુકાને રાખે છે કે દબાણમાં રહી

સારી પેઠે વેપારની રીત શીખી લે. જો આમ કરવું શક્ય ન હોય તો ફરી પોતે જ વેપાર શરૂ કરી દેવો જોઇએ. કામ કરતાં કરતાં શીખી જશે. આ સૂરતમાં સૌ પ્રથમ કામ શીખવા સુધી, અનુભવ વધતાં સુધી નાના પ્રમાણમાં કામ કરવું જોઇએ અને ધીરે ધીરે વધારતા જવું જોઇએ કે જેથી મૂડી પણ સારી જમા થતી જાય અને અનુભવ પણ પ્રાપ્ત થતો રહે. સંજોગવશાત્, જો કંઇક ખોટ માલૂમ પડે તો હિમ્મત ન હારવી જોઈએ અને એને વેપાર શીખવા અંગેના ખર્ચના ખાતામાં ગણી લેવું જોઈએ. આ રીતે જ અનુભવ પ્રાપ્ત થાય છે અને સાથોસાથ પોતાના બાળકોને પણ વેપાર શીખવતાં રહેવું જોઇએ. અગર બાળકો સ્કૂલ-મદ્રસે જતાં હોય તો પણ દરરોજ જે થોડો ઘણો એમનો સમય બચે તે પણ આવા કોઈ કાજે વીતે એની કાળજી રાખવી જોઇએ અને તેની વ્યવસ્થા કરી આપવી જોઇએ. જો આમ પણ શક્ય ન હોય તો એમને પોકેટ ખર્ચના જે પૈસા આપવામાં આવે તેને સાચવવા અને તેની સંભાળ રાખવાની દોરવણી આપવામાં આવે અને તેને સમજાવવામાં આવે કે ખર્ચમાં નુકસાન જ નુકસાન છે. તમારી જરૂરતની વસ્તુઓ તો ઘરમાં છે જ, તો પછી એને સાચવવામાં આવે. જ્યારે કંઈક જમા થઇ જાય તો બજારથી પાન વગેરે જે અડોશ-પાડોશના લોકો કે સગાવહાલાઓ મંગાવે તે લાવી તેમને ઘરેથી વેચવા માંડે, પરંતુ જે ભાવે દુકાનેથી એ વસ્તુ મળતી હોય તે જ ભાવે વેચે.

આમ કરતાં એના એકત્ર કરેલ પૈસા વધવા માંડશે અને ફરી માચીસનું એકાદ બંડલ લાવી આપે, સાંજે માચીસ, સવારે બિસ્કિટ વગેરે અને ફરી બટન, સૂરમો,

સાબુ, મેંદી, કાગળ, કલમ, પેન, શાહી, સાદા કવર વગેરે અન્ય જરૂરતની વસ્તુઓ લાવી પોતાના ઘરમાં જ વેચાણ શરૂ કરી દે અને ધીરે ધીરે એમાં પ્રગતિ થતી રહે તો પછી કેરોસીન અને લોટ વગેરે મોટી વસ્તુઓ વધારતા જવું.

જો તમે વિચારશો તો આમાંથી બીજી અન્ય સૂરતો પૈદા થતી રહેશે. સારાંશ કે આ પ્રમાણે પોતાના વહાલસોયા બાળકોને વેપારની આંટીઘૂંટીથી પરિચિત કરો અને આમ કરવાથી તેમને કામની આવડત પણ મળશે, આર અને શરમ પણ નીકળી જશે, વેપારનો શોખ પણ વધશે અને એમની પાસે એમની કાંઈક મૂડી પણ જમા થઈ જશે. ઓછો ખર્ચ કરવાની ટેવ પડશે અને કંઇક બચાવી રાખવાની પણ આદત થઈ જવાથી ભવિષ્યમાં જો વેપાર ન પણ કરે તો પણ જીવનપર્યંત રાહત રહેશે.

(૨) બાળકોને હિસાબ શીખવવાની વ્યવસ્થા કરવામાં આવે અને પોતે પણ શીખી લે. હિસાબ ન આવડે તો કોઈ પણ સૂરતે વેપાર ચાલવાનો નથી. વધુ નહીં તો રાતદિવસમાં માત્ર અડધો કલાક દરરોજ મહેનત કરે તો એકાદ મહિનામાં સારો એવો હિસાબ આવડી જશે અને જયારે કામ શરૂ કરી દેશો તો કંઇ ને કંઇ હિસાબ કરશે અને ન આવડતો હશે તો શીખવા પ્રેરાશે, એટલે એ માટે સરળ સૂરત આ છે કે પોતે તો કામમાં લાગી જાય અને પોતાના બાળકોને પણ લગાવી દે અને સાથોસાથ હિસાબ શીખવાના પ્રયાસો પણ ચાલુ રાખે.

(૩) આ એક હકીકત છે કે, વેપારમાં સ્વભાવ નરમ હશે

તો જ સફળતા મળશે. જ્યાં સુધી વેપારીની ભાષા, વેપારીની વાણી અને છટા એવી ન હોય કે, જે ગ્રાહક આવે તેનું મન મોહી લે, ત્યાં સુધી વેપાર ચાલી શકવાનો જ નથી અને પડતી તથા નુકસાનની શકયતા વધુ રહે છે. એટલે જેમ બને તેમ પોતાના સ્વભાવને નરમ બનાવવા પ્રયત્ન કરવો જોઇએ. આમ કરવામાં શરૂ શરૂમાં તો કંઈક મન મારવું પડશે, પરંતુ થોડાક દિવસોમાં સ્વભાવમાં નરમી આવી જશે.

ગ્રાહક સાથે વાત શરૂ કરતાં પહેલાં અને ફુરસદના સમયે એ માટે વિચારતા રહેવું જોઇએ કે કેવી રીતે આવનાર ગ્રાહકને આકર્ષી શકાય, તેનું મન મોહી શકાય અને પછી આમ કરવાની પોતામાં ટેવ પાડે અને બાળકોને તો નાનપણથી જ આની ટેવ પાડવી જોઇએ. જ્યારે ઊંચા સાદે કે કડક શબ્દોમાં બોલતા જુઓ કે તરત તેમને સમજાવીને આવું કરવાથી રોકવા જોઇએ અને નાનપણથી વેપાર કરવાની આદતથી આ વાત આપોઆપ ઓછી થઈ જાય છે અને વાસ્તવમાં ખરો મુજાહદહ (પરિશ્રમ) છે. આને માટે સખત પ્રયાસ કરવો જોઇએ અને હંમેશા આ વાતની કોશિશ કરવી જોઇએ કે ગ્રાહક માલ જોયા વિના કે વેપારીના સદ્વર્તનથી ખૂશ થયા વિના જાય નહીં. ગ્રાહકને માલ બતાવવામાં જરા ય સુસ્તી કરવી જોઇએ નહીં. ભલે ખરીદનાર માલ લે કે ન લે. કારણ કે અત્યારે જો નહિ પણ લેશે તો બીજીવાર જરૂર લેશે અને ખૂશ થઇને જશે તો વારંવાર આવતો જ રહેશે. ગ્રાહકને આવકાર આપવામાં જરા ય અચકાવવું જોઇએ નહીં અને એનો સવાબ પણ ઘણો છે આગળ એક હદીસમાં પણ વર્ણવવામાં આવ્યો છે.

(૪) વેપારીએ વધુ નફો લેવો જોઈએ તો છે, પણ સારું એ છે કે, ઓછા નફે વધુ વેપાર કરવો. વેપારમાં તરક્કી માલ વધુ વેચાવામાં છે, કારણ કે જ્યારે માલ વેચાશે તો તે વકરાના પૈસાથી બીજો માલ આવશે અને આમ હેરફેર ચાલતી રહેશે અને જો વધુ નફાની આશાએ માલ પડી રહેવા દેશે તો એટલી વારમાં તો સ્વભાવિક રીતે બે–ત્રણ વાર ઓછા નફે માલ આવ-જા કરીને સારો એવો નફો પણ અપાવશે અને ગ્રાહકો પણ વધશે. તદ્‌ઉપરાંત, દુકાન પ્રખ્યાત થશે અને માર્કેટમાં શાખ કાયમ થશે. ઓછો નફો લેવાના કારણે ગ્રાહકોનો શોખ વધતો જશે. અહિંયા સુધી કે, થોડાક જ દિવસમાં એ દુકાન પ્રખ્યાત થઈ એટલી તો જામી જશે કે વધુ નફો લઈ વેપાર કરવામાં જે આશાઓ સેવતો હશે તે કરતાં ય વધુ સારી આવક થઈ જશે અને માલની ખપત સારી એવી વધતી જશે.

મારા મતે વધુ નફો લેવાના આ યા આનાં જેવાં અન્ય કારણો હોઈ શકે છે : (૧) પોતાનો ખર્ચો વધુ હોય તેને કાઢવાની ફિકર ચિંતા હોય. (૨) નાઝુક સ્વભાવને લઈ ગ્રાહકો ઓછા આવે તો તેટલાથી જ પોતાનો ખર્ચો કાઢી લેવાની ફિકરમાં હોય. (૩) માલ જે ખરીદ્યો હોય તે પણ મોંઘો ખરીદ્યો હોય. (૪) માલ વહેલો ન નીકળતો હોય તો પણ નફો વધારવો પડતો હોય.

મુસલમાનોએ પોતાનો ખર્ચ ઘણો જ મર્યાદિત કરી દેવો જોઈએ, કારણ કે વધુ ખર્ચાઓને લઈ મુસીબતમાં સંડોવાવું પડે છે, એટલે ખોટી રસમો તદ્દન બંધ કરી દેવી જોઈએ અને ખર્ચ ત્યાં કરવો જોઇએ જ્યાં દુનિયાનો

જાઈઝ ફાયદો હોય અથવા દીનનો લાભ હોય. ખોટા રિવાજોને પાળવામાં નુકસાન જ નુકસાન છે. દેણદાર થવું પડે છે અથવા તો હેરાનગતિ તથા તંગીનો સામનો કરવો પડે છે. કાંઇ નહીં તો એટલા રૂપિયા તો હાથથી નીકળી જ જશે. માત્ર બે-ચાર દિવસની નામના માટે કાયમનું નુકસાન વહોરવું એ તો શાણપણ ન જ કહેવાય અને આ બે-ચાર દિવસની નામનાથી જે અભિમાન, ગર્વ પૈદા થાય છે તે ઈન્સાનને દીન અને દુનિયામાં અપમાનિત કરે છે.

સારાંશ કે આપણે લોકોના કહેવા-સાંભળવામાં આવી જઇને મૂર્ખા બની રહ્યા છીએ. લોકોનું કહેવું-સાંભળવું ઘડી ભરનું અને નુકસાન ઉંમર ભરનું; બલકે આ તો આવા રોકટોક કરવાવાળા આપણને આમ કહી ઉલ્લુ બનાવે છે કે આવી રસમો સુદ્ધાં પાળતાં નથી અને આજે કાંઈ નામવરી થઇ પણ ગઈ તો આ પણ સંભવ છે કે આવા ખોટા માર્ગે પૈસો વેડફવાથી કાલે કંગાળ થઇ અપમાનિત થવું પડે અને ત્યારે આવા જ મેણાં મારનાર લોકો આમ પણ કહેશે કે ખુદાએ પૈસો આપ્યો હતો તો ખોટા માર્ગોએ ખર્ચી આ દશાએ પહોંચ્યો, ત્યારે મસ્તી હતી. બધી મસ્તી ઊતરી ગઈ વગેરે વગેરે. એટલે પોતાની કમાઈના નાણાંનો સદ્ઉપયોગ કરવો જોઇએ. પોતાના બાળકોના શિક્ષણ તથા બીજાં અન્ય સારાં કામોમાં લેવો જોઇએ કે જેથી દીન-દુનિયાની ભલાઇ નસીબ થાય.

ખર્ચ ઓછો કરવાનો ઉપાય

દુનિયાની જરૂરતો માટે ખર્ચ કરતાં પહેલાં આ ઉપર

વિચારી લેવું જોઇએ કે એ ખર્ચ વિના કામ ચાલશે કે નહીં ? જો વિના ખર્ચ કર્યે કામ ચાલે એમ ન હોય તો પછી એ વિચારવું જોઈએ કે ઓછામાં ઓછે ખર્ચે કેમ કરી ચાલી જશે. આમ જ ખર્ચ કરતા રહેવું જોઈએ. થોડાક દિવસોમાં જ ખર્ચ ઘણો ઓછો થઈ જશે, ભલે તે ખર્ચ પોતાની અંગત જરૂરતનો હોય કે દુકાન અંગેનો મોટાભાગે આવો વધુ ખર્ચ કરવાની ટેવ નાનપણથી એટલા માટે પડે છે કે માં-બાપ પોતાની ઔલાદ પાસે વગર જરૂરતે ખર્ચ કરાવે છે, આવું ન કરવું જોઇએ. આ તો પોતાની ઔલાદ સાથે દુશ્મની સમાન છે, મુહબ્બત નથી અને આવી ટેવને લઇ ઔલાદને આખી ઉંમર હેરાનગતિ થવાની છે.

બાળકોને નાનપણથી જ પૈસા જમા કરવા અને એને વધારવા અને વેપારનો શોખ તથા તેની તરકીબો બતાવવા તથા વેપારમાં લગાવવાથી આ ઉણપ કાયમને માટે નીકળી જાય છે. ઉપરાંત ખોટા માર્ગે ખર્ચવાની, ફુઝૂલખર્ચી કરવાની બુરાઇથી નાની વયથી જ સમજુતી આપી એના મગજમાં ઠસાવવામાં આવે અને સારા ને નેક કામોમાં ખર્ચવાની આદત પાડવી જોઈએ કે, જેથી વગર કારણે પૈસા વાપરવા, ભપકાદાર કપડાં પહેરવા વગેરે ખોટા ખર્ચાઓ અને રસ્તાઓથી અળગા અને વેગળા રહે.

ગ્રાહકો ન આવવાનું બીજું કારણ આ છે કે દુકાનદાર સ્વભાવે કડક હોય. નરમાશથી વાતચીત અને સહનશીલતાની ટેવ બચપણથી નાખવાની જરૂરત છે, નહીં તો અત્યારે એની કોશિશ કરવાની શરૂ કરે. થોડા જ દિવસોના કષ્ટથી અને કોશિશથી આ વાત પૈદા થઇ જાય છે.

....
....

મુસ્લિમોના વેપાર ન ચાલવાની વાતો પૈકીની એક વાત આ પણ છે કે વેપારી માલ મોંઘો ખરીદ કરે, એટલે દરેકે દરેક વેપારીએ બજારમાં મળતી અને વેચાતી વસ્તુઓના ભાવતાલની ખબર રાખવી અવશ્ય જરૂરી છે. જ્યાંથી ઓછા ભાવે વસ્તુ મળે ત્યાંથી જ ખરીદવા કોશિશ કરવી જોઈએ અને આમ ખબર-અંતર કાઢવાથી ઘણીવાર સારો એવો સસ્તો માલ પણ મળી જાય છે અને તેને બજારના ભાવથી કંઈક ઓછા ભાવે વેચવાથી વહેલો નીકળી પણ જાય છે અને સારો એવો નફો મળી જાય છે.

મુસ્લિમોનો વેપાર ન ચાલવાના ઉપરોક્ત કારણો સહિત બીજું એક કારણ આ પણ છે કે, જે કારણે માલની વહેલી તકે ખપત ન થાય અને એના કારણે કદી તો બજાર કરતાં તે વેપારી નફો વધુ લેતો હોય છે. કદી સ્વભાવ કડક રાખવાના કારણે આવું બને છે, જે અંગે આગળ વિગત-વાર વર્ણવવામાં આવ્યું છે, પણ કોઈ વખતે દુકાનદારી ન ચાલવાનું કારણ આ પણ હોય છે કે, વેપારી પોતાની દુકાનમાં એવો જ માલ રાખે જેને ગ્રાહકો પસંદ ન કરતા હોય, જેની ડિમાન્ડ ન હોય, એટલે વેપારીએ આ વાતનો તો ખાસ ખ્યાલ રાખવો જોઈએ કે મારે ત્યાં કયો માલ જલ્દીથી નીકળશે અને કયો માલ પડી રહેશે. કયા માલની લોકોને વધુ જરૂરત છે અને આ સીઝન કયા માલની ખપતની છે, તક જોઈ માલ મંગાવવાથી વહેલો માલ ખપી જાય છે અને માલ વહેલો વહેલો નીકળે એ જ વેપારમાં

સફળતાની નિશાની છે. જેમ બને તેમ માલ વહેલો ખપાવવા પ્રયત્ન કરવો જોઈએ, ભલે નફો નજીવો જ કેમ ન મળે.

એક કહેવત છે કે, "દુકાન બેઠકની છે" એટલે જામીને બેસવાથી જ દુકાનદારી ચાલે છે. ગ્રાહકના આવવાનો કોઈ પણ સમય નક્કી હોતો નથી, એટલે દુકાનેથી પળવાર પણ જુદું થવું જોઇએ નહીં. જે વખતે ગ્રાહકોનો આવવાનો સમય ન હોય ત્યારે પણ કોઈને દુકાન ઉપર બેસાડીને બહાર કયાં જવું હોય તો જવું જોઇએ. કારણ કે ગ્રાહક જ્યારે દુકાન ઉપર આવે છે અને ત્યાં દુકાનદાર ન હોય તો તેનું મન ખાટું થઇ જાય છે અને બીજી વાર તે આ દુકાન તરફ મોં ફેરવીને જોતો પણ નથી- માત્ર એક મિનિટની ગફલત પણ મોટા નુકસાનનું કારણ બને છે, જે ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ. હા, દીની અથવા સખત દુન્યવી જરૂરત હોય તો પછી દુકાન છોડયા વિના છૂટકો નથી.

મુસલમાનોને તો ઘણો આરામ છે. આમ જ બેસી રહેવા કરતાં કુર્આન મજીદની તિલાવત, ઝિક્ર અને દીની કિતાબો ખાસ કરી મસાઈલની કિતાબો અને વેપારને લગતા મસાઈલની કિતાબો જેમ કે "બેહિશ્તી ઝેવર" વગેરેમાં મામલાતની સફાઈ વગેરે કિતાબો ગ્રાહકો ન હોય એવા સમયે જોતા રહેવું જોઈએ. કાંઈ નહીં તો સારો અને સસ્તો માલ કયાંથી અને કઈ તદબીરથી મેળવી શકાશે, ગ્રાહકોને કેવી રીતે મોહી શકાશે, આકર્ષી શકાશે વગેરે બાબતો ઉપર વિચાર કરતા રહેવું જોઇએ.

આવક અને ખર્ચ બરાબર ન હોવાના કારણો પણ અનેક છે (૧) : ખર્ચ વધુ હોવો, જેમકે ઉપર વર્ણવવામાં

આવ્યું. નોકરો, (કારખાનાઓમાં) કારીગરો ઉપર છોડી મૂકવું અને પોતે લક્ષ ન આપવું આ તો ઘણું જ વિચિત્ર છે. નોકરો પાસે ઉપલક કામ લેવું જોઇએ. હિસાબ-કિતાબ, પૈહોટકો પોતાના હાથમાં રાખવો જોઇએ. જો કોઇક વખતે વેચાણનું કામ સોંપવામાં પણ આવે તો તત્કાળ તપાસી લે કે જેથી સંજોગવશાત્ કંઇક નુકસાન પહોંચે તે પણ ઓછું પહોંચે અને નોકરની એક વખત પણ ગરબડ કે ખયાનત માલુમ પડે કે તરત જ તેને છુટો કરી દે અને કાં તો આવક ઓછી હોવાનું કારણ આ હોય છે કે, આવક વેચાણ વધુ થવાથી થાય છે અને વેચાણ ત્યારે જ વધારે થવાનું છે જ્યારે ગ્રાહકો વધારે આવશે અને ગ્રાહકો ત્યારે જ વધારે આવશે જ્યારે તેમની સાથે સદ્વર્તન કરવામાં આવશે અને ઓછા નફે ધંધો કરવામાં આવે તેમજ તેમને સારો એવો આવકાર આપવામાં આવે.

વેપારમાં આપેલ વચન ઉપર અમલ કરવો જરૂરી છે. જૂઠું બોલવું, દગો કરવો, ખોટી કસમો ખાવી, માલની એબ છૂપાવવી ગુનાહોના કામો છે અને આપણે તો મુસલમાન છીએ, અલ્લાહ અને તેના રસૂલ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના અહકામોના તાબે છીએ તો આપણે તો એનાથી ઘણું જ બચવું જોઈએ વેપારીઓને સવાબ વેપારમાં ત્યારે જ મળે છે જ્યારે તે આ હરામ અને નાજાઈઝ કૃત્યોથી બચેલો રહે. નહિ તો બેવડો ગુનોહ થશે : એક ગ્રાહકને છેતરવાનો અને બીજો ખુદા અને તેના રસૂલ સલ્લલ્લાહુ અલયહિ વ સલ્લમના હુકમોની નાફરમાની કરવાનો અને આવું કરવાથી વેપારમાં બરકત અને તરક્કી પણ નથી થતી. વેપારના ચાલવાનો આધાર ગ્રાહકો ઉપર છે અને ગ્રાહકોના

હૃદયો તો અલ્લાહના કબ્જામાં છે અને અલ્લાહના હુકમોની નાફરમાની કરી સારી આશા રાખવી શરમની વાત છે. વેપારનો આધાર તો વિશ્વાસ અને સાખ ઉપર છે અને આ બન્ને વસ્તુઓ જ્યાં સુધી ઇમાનદારી ન હશે, હાસિલ થશે નહીં. અત્રે દીન અને દુનિયા બન્ને સાથોસાથ રહે છે. દીન રહે છે તો વેપાર પણ રહે છે, દીન બગડે છે તો વેપાર પણ નાશ પામે છે.

વેપારમાં મૂડીનો સવાલ પણ અગત્યનો છે, પરંતુ યાદ રાખવું જોઇએ કે વેપાર માત્ર પૈસાથી જ નથી થતો, બલકે વેપાર ઈમાનદારી, મહેનત, સસ્તો માલ ખરીદી ઓછા નફે વેચવા અને જરૂરતના સમયે જરૂરતનો અને ગ્રાહકો જેવો માલ માંગે તેવો માલ રાખવા અને આપવાથી તથા સદ્‌વર્તન અને ધંધાની જાણકારી ઉપર અવલંબિત છે. કારણ કે ધંધો કરવાનું જાણતો હશે તો જ મૂડીથી લાભ ઉઠાવી શકશે, નહિ તો અસલ મૂડીનો પણ નાશ કરી દેશે.

જો તમે પહેલાં વેપાર કર્યો ન હોય તો પહેલવહેલ મોટી મૂડીથી વેપાર શરૂ કરવો જોઇએ નહીં અને જ્યાં સુધી અનુભવ ન થાય ત્યાં સુધી આમ જ બીજું કાંઈ કામ ચાલુ રાખી અનુભવ મેળવવા પ્રયત્ન કરે અથવા નજીવા પૈસાથી કોઇ એવો માલ ખરીદે જેનો નિકાસ તત્કાળ થઈ જાય. એટલે તે માલ સહેલાઇથી દરેક જગ્યાએ ન મળી શકતો હોય એવો જ માલ શરૂ શરૂમાં વેચે, આવો માલ મહેનત કરી જલદીથી કાઢી નાંખે અને બીજો લાવે અને જો એવા માલનો વેપાર કરવો હોય જે અરસ-પરસની અન્ય દુકાનોએ પણ વેચાય છે તો ફરી તમારે મહોલ્લે મહોલ્લે અને

ગલીઓમાં ફરીને એ માલ વેચવો જોઈએ અને આ રીતે અનેકવાર હેરવી ફેરવીને ફરી વેપાર શરૂ કરે. હવે આ તકે આપ એક અનુભવી વેપારી તરીકે વેપાર કરશો. શરૂ શરૂમાં આમ શેરીએ શેરીએ ફરીને વેચવું ભારે તો પડશે, પણ આમાં નાનમની કોઇ વાત નથી. ધંધામાં વળી શરમ શાની ? જે કામમાં દીન અને દુનિયા બંનેનો લાભ હોય તેમાં આર અને શરમ કરવી સખત બદનસીબીની વાત કહેવાય. જો ખરી રીતે જોઇએ તો જેને આપ આર સમજો છો તે આર નથી પણ એક ગાર (ખાઇ) છે, જેમાંથી ફરી નીકળવું ઘણુ જ મુશ્કેલ છે.

થોડા પૈસે અને નાની મૂડીથી વેપાર કરવા માટે કાં તો આગળ જે ઉપાયો વર્ણવવામાં આવ્યા તેને અપનાવવા જોઈએ. કાં તો આમ કરવું જોઈએ કે વેચાણ માટે જે વેપારી પાસેથી આપ માલ લાવો તેની પાસે કોઈક તમારી વસ્તુ એવી મૂકી દેવી જે તમે માલ લો છો તેના કરતાં કંઈક વધુ કિંમતની હોય અને ધીરે ધીરે મૂકેલ વસ્તુને છોડાવવાની કોશિશ પણ કરતા રહો. જો કેડિટ ઉપર માલ કોઈ વેપારી આપે તો ખંતથી કામ કરી તેના પૈસા ચૂકવતા રહો. આમ કરવાથી તમારી છાપ પણ સારી પડશે અને તમને જેટલો ય માલ જોઇશે તે વેપારી પૂરો પાડશે. આજકાલ મોટા મોટા વેપારીઓ આ પ્રમાણે કરે છે.

મોટી મૂડીથી વેપાર કરવાની લાલસા એટલા માટે થાય છે કે, સડક ઉપર બેસવું, ગલી ગલીઓમાં ફરવું અથવા માથા ઉપર વજન મૂકી રખડવું–રઝળવું અને લોકોની વાતો તથા મેણાં–ટોણાં સાંભળવા ભારે પડે છે. ખરું જોતાં આ

વસ્તુ ઊંચા ઊંચા હોદ્દાની નોકરીયાતો કરતાં અનેક ગણી સારી છે. દુનિયાનો રિવાજ છે કે જેની પાસે ધન-દૌલત વધુ હશે તેટલી જ લોકો તેની ઇઝઝત કરશે (શરીઅતની દ્રષ્ટિએ જો કે આ માન્યતા દર વખતે અને દરેક ઠેકાણે ખરી ઊતરતી નથી.) અને તેને લોકો ચાહશે જો તેનું વર્તન કોઇને હાનિકારક નિવડે નહીં તો.

જો આપે વેપાર દ્વારા માલ એકત્ર કર્યો તો દુનિયાની સર્વે ઇઝઝતો અને માન-મર્યાદા તમારી ગુલામ થઈ જશે. આ તો માત્ર થોડાક તંગનઝર (સંકુચિત માનસના) લોકોની નઝરોમાં થોડાક જ દિવસ માટે બેઇઝઝતી સમાન છે, પરંતુ ખરી રીતે ઉન્નતિનો આધાર એના જ ઉપર છે કે મનુષ્ય આવી વાતોની ચિંતામાં ન પડે અને એક વર્ગ ચોક્કસ એવો હશે જે તમારા આ પરિશ્રમની પ્રસંશા કરશે અને તેને ઇઝઝત તથા કદ્રની દૃષ્ટિએ નિહાળશે અને ખરી ઈઝઝત તો તે છે, જે અલ્લાહના નઝદીક ઈઝઝત હોય, વેપારમાં હલાલ આવક અને ઈમાનદારીથી આખિરતની ઈઝઝત તથા ખૈરાત-સદકાતથી જન્નતનો એશો-આરામ. આ છે અસલ ઈઝઝત, એટલે આ ખ્યાલને પોતે પણ દિલથી કાઢી નાંખવો જોઇએ અને પોતાની ઓલાદના દિલોમાંથી પણ કાઢી નાંખવો જોઈએ. આજે આવી ખોટી આર અને શરમે આપણને બરબાદ કર્યા છે.

સારાંશ કે મોટી મૂડી વડે વેપાર કરવાનો ખ્યાલ આવી ખોટી આર (શરમ) અને માન્યતાને આભારી છે અને એટલા માટે જ મન એમ ઇચ્છા કર્યા કરે છે કે, મોટા પાયા ઉપર હું કામકાજ શરૂ કરું, મારી મોટી પેઢી હોય, અનેક નોકરો

હોય તથા એશ-આરામ સહિત સત્તાધીશ બની વેપારમાં ઝંપલાવું; પરંતુ અનેક એવા બનાવો આપની જાણમાં હશે કે લોકોએ ઘરેણાં, મિલ્કતો વગેરે વેચી વેપાર શરૂ કર્યો અને થોડા જ દિવસોમાં દેવાળિયા બની બેઠા.

એટલે આપ નાનેસૂનો વેપાર શરૂ કરી ધીરે ધીરે તેમાં પ્રગતિ કરો, જેમકે ઘણા ખરા લોકો કરે છે અને પગથિએ પગથિએ ચઢી ઉપર પહોંચો, ત્યારે જ સફળ નિવડશો અને ત્યારે જ આપ ખરા અર્થમાં એક અનુભવી વેપારી બનશો અને જેટલું યે મોટું કામ હશે તો તેને ઉપાડી શકશો, કારણ કે વેપારમાં ઈલ્મ, બુદ્ધિ કરતાં અનુભવને મહત્ત્વતા હાસિલ છે. એટલે પહેલાં અનુભવ મેળવવા પ્રયાસ કરો, નહિ તો પૂરી મૂડી ડૂબી જશે.

(૯) વેપારીએ કદી પણ હરિફાઈમાં પડવું જોઈએ નહીં, કારણ કે રોઝી તકદીરથી મળે છે. હા, દુકાન માટે એવું સ્થળ શોધવું જરૂરી છે, જ્યાં આવી જ બીજી દુકાનો પણ હોય. એટલે કાપડનો વેપાર કરવો હોય તો આ પણ ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ કે ત્યાં કાપડની દુકાનો હોય અને આવો ખ્યાલ મોટા શહેરોમાં રાખવો જરૂરી છે. કારણ કે ગ્રાહક એમ માનીને કે ત્યાં મારી મનપસંદ વસ્તુ જો નહિ પણ મળશે તો બીજી તેની પાસે દુકાન છે, ત્યાંથી લઈ લઈશ અને ગામડાઓમાં તો જો નાનું ગામડું હોય તો દુકાન શરૂ કરતાં પહેલાં આ વાતનો ખ્યાલ રાખો કે, હું જે વેપાર કરવા ચાહું છું તે અંગેની દુકાન અત્રે પહેલાંથી કેટલી છે અને જો હું પણ આવી જ દુકાન શરૂ કરીશ તો કેટલા પ્રમાણમાં ચાલશે, સારાંશ કે દરેક વાતનો ખ્યાલ લક્ષમાં લઇ પગલું

ભરવું જોઇએ. તમે જે સ્થળે કામ શરૂ કરવા ઇચ્છો છો ત્યાં અગર તમારા કામ અંગેનો માલ ન મળતો હોય અને આસપાસમાં પણ ન મળતો હોય તો તો તમે ચોક્કસ સફળ નિવડશો અને જો સંજોગવશાત્ હરિફાઇએ કોઈ ઊતરી આવે તો તમે હિમ્મત હારશો નહીં. જ્યાં સુધી નુકસાન ન વેઠવું પડે બરોબર મુકાબલો કરો અને આવા સમયે જ્યારે નુકસાનનો સંભવ હોય તો હાથ રોકી લેવો અને જ્યારે બીજો હાથ રોકે, એટલે વેચાણ બંધ કરે કે ફરી આપે વેચાણ શરૂ કરવું, આવી રીતે જ હરિફાઈમાં સફળતા મળશે.

(૧૦) વેપારનો આધાર તવક્કુલ, ખુલૂસ અને નેક નિય્યતી ઉપર છે. ખુદા સિવાય બીજા કોઇથી મદદની આશા ન રાખવી જોઈએ, એના જ ભરોસે કામ કરવું જોઈએ. હા, તમે પોતે બીજા તમારા ભાઈઓની મદદ કરો તો પછી તમારી પણ ખુદાતઆલા મદદ કરશે.

(૧૧) વેપારનું કામ ઘણું જ ચુસ્તી અને મહેનતનું છે. જેટલી ય મહેનત કરશો ઇન્શાઅલ્લાહ તરક્કી થશે. આજ-કાલ આપણે આળસુ બની ગયા છીએ અને એમ જ ઇચ્છીએ છીએ કે કામ ઓછું કરવું પડે અથવા બિલકુલ ન કરવું પડે, નોકર કે કારીગર પાસે કામ કરાવી લઇ પોતે આરામમાં રહેવા માંગીએ છીએ, પરંતુ આ મોટી ભૂલ લેખાશે, જ્યાં સુધી તમે પોતે પોતાના હાથે કામ ન કરશો અને સખત જાપ્તો રાખશો નહીં ત્યાં સુધી નુકસાન ચોક્કસ થવાનું જ છે. કારણ કે વેપારમાં જરા સરખી શરતચૂકથી ભારે નુકસાન સહન કરવું પડે છે. વધુ કામ કરવાથી તંદુરુસ્તી અને બુદ્ધિ

વધે છે અને કામ પણ સારું ચાલે છે. બેફિકી અને કફોળ વહીવટે તો મુસ્લિમ કોમનું નખ્ખોદ વાળ્યું છે અને મોટી મોટી સલ્તનતો પણ ગુમાવી છે અને માલ-મિલ્કતોનું સત્યાનાશ વાળી આ દુર્દશાએ પહોંચાડી છે, જે આજે આપણે આપણી સગી આંખે નિહાળી રહ્યા છીએ. એટલે આપણે પોતે પણ સખત મહેનત કરવી જોઈએ અને બીજાઓને પણ મહેનત કરવા માટે પ્રોત્સાહન અને શોખ કેળવાડવો જોઈએ.

(૧૨) વેપાર ન ચાલવાનું મુખ્ય કારણ દગો, જૂઠું બોલવું અને ધોકો આપવો તથા ખોટી કસમો ખાવી અને દીનની વાતો-ઝકાત વગેરે અદા કરવાથી ગાફિલ રહેવું છે અને નમાઝ, રોઝા તથા દીનની વાતો બીજાઓને ન બતાવવું પણ શામેલ છે. એટલા માટે જ એક વેપારીને દીનની વાતોની જાણકારી હોવી જરૂરી છે અને સાથોસાથ ખરીદારોને પણ દીનની તરગીબ આપવી જરૂરી છે કારણ કે પૂર્વજોમાં અને સહાબએ કિરામ (રદિ.)માં વેપાર કરવાની સાથે દીનનો વેપાર, દીન ફેલાવીને કરવાનો તરીકો આપણે હદીસની કિતાબોમાં જોઈ શકીએ છીએ. આમ કરવાથી ઘણી જ બરકત થાય છે અને આખિરતનો સવાબ પણ ઘણો મળે છે.

એક મુસલમાનનો વેપાર બન્ને જહાનનો વેપાર છે અને મુસલમાનની નજર જાહેરી સબબોથી વધુ રૂહાની અને વાસ્તવિક સબબો ઉપર હોવી જોઈએ અને આ જ એક અગત્યની વસ્તુ મુસ્લિમ વેપારીને બીજાઓથી જુદા પાડી દે છે, એટલે આ વસ્તુ ફક્ત મુસલમાનો પાસે જ મળશે અને એનાથી જ મુસલમાનોના વેપારને ચાર ચાંદ લાગશે

અને તે ગેર મુસ્લિમોથી આગળ વધી જશે. નહિ તો નેક કામોને છોડવાની નહૂસત જાહેરમાં પણ હાનિકારક છે અને દિલને ચેન કે સુખ નથી મળવા દેતી. જો આ વાતની ખાતરી કરવી હોય તો કરી લો કે એક મોટામાં મોટો ગેર મુસ્લિમ વેપારી પણ સંતોષકારક જીવનથી મહરૂમ હશે. ભલે, જાહેરમાં તે ગમે તેટલો કુશળ કેમ ન નજર આવતો હોય. એટલા માટે જ એક મુસ્લિમનો વેપાર ડબલ વેપાર લેખાય છે. દુનિયાનો વેપાર અને આખિરતનો વેપાર અને ખરેખર મુસ્લિમ વેપારી જ સંતોષનું જીવન જીવી શકે છે અને તેને જ સંતોષ મળી શકે છે.

સૂચનાઓ–હિદાયતો

છેવટમાં થોડીક સૂચનાઓ–હિદાયતો વર્ણવવામાં આવે છે. એના ઉપર અમલ કરવાથી ઇન્શાઅલ્લાહ ઘણો ફાયદો થશે. અનુભવી અને ખંતીલા વેપારીઓને મળી પોતાના વિચારોની આપ લે કરવાથી અને ફુરસદના સમયે વિચારતા રહેવાથી આપને ઘણી ખરી કામની વાતો જાણવા મળશે. અત્રે ટૂંકાણમાં અમુક વાતો રજૂ કરવામાં આવે છે. એ પણ ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ :

(૧) સર્વ પ્રથમ "બેહિશ્તી ઝેવર" વગેરેમાં વર્ણવેલ વેપારના મસાઈલ યાદ કરવામાં આવે અને ફરી કોઈ વેપારીને ત્યાં નોકરી કરી કામ શીખવામાં આવે.

(૨) વેપાર મોટી મૂડીથી શરૂ કરવામાં ન આવે. કામ શીખી લીધા પછી પણ શરૂઆત નાની મૂડીથી જ કરવામાં

આવે કે જેથી જો કદાચ, કદી નુકસાન ઉઠાવવું પણ પડે તો ખમી શકાય એટલું જ હોય, ધીમે ધીમે તેમાં પ્રગતિ થતી રહે, પહેલાં પહેલાં હરી ફરીને વેપાર કરવામાં વધુ લાભ છે અને જે શખ્સ ધીમે ધીમે પોતાના હાથે અને પોતાના વેપાર દ્વારા કમાયલા નાણાંથી વેપાર શરૂ કરશે એટલે મોટા પાયા ઉપર કામ ઉપાડશે તો કદાપી નિષ્ફળ નિવડવાનો નથી. કારણ કે તે અનુભવી હોવાને લઈ નુકસાન ન ઉઠાવશે.

(૩) તે જ માલનો વેપાર કરવો જોઇએ, જેની જરૂરત પણ વધારે હોય અને વેચાતો પણ વધારે હોય.

(૪) જાણકારોને પૂછી પૂછી અને શોધખોળ અને કોશિશ કરી એવી જગ્યાએથી માલ ખરીદવામાં આવે જ્યાંથી ઘણો જ સસ્તો પડતો હોય કે જેથી તમે તમારો નફો લગાવો તો બજારમાં મળતા ભાવ કરતાં ય ઓછા ભાવે ગ્રાહકને પડે અથવા તેટલા જ ભાવે પડે.

(૫) માલ જેમ બને તેમ જલદી ખપાવવા પ્રયત્ન કરવો જોઈએ. વધુ નફાની આશાએ માલને રોકી રાખવું વેપારી લાઇનના સિદ્ધાંતોની વિરુદ્ધ છે. ઓછા નફે જલદી વેચી નાખવું વધુ નફાની આશાએ રોકી રાખવા કરતાં બહેતર છે કે, જેથી તે માલની આવેલ કિંમતથી બીજો માલ ખરીદ કરવામાં આવે અને તેનાથી નફો હાસિલ કરવામાં આવે, કારણ કે એકંદરે નફો આ સૂરતમાં રોકી રાખવાની સૂરત કરતાં ય વધુ મળશે. તદ્ઉપરાંત ખરીદારો તમારાથી ખૂશ થશે અને બજારમાં સારી છાપ પડશે, બલકે જો એકાદ વખત વગર નફે અસલ કિંમતે પણ માલ

વેચી દેશો તો તે પૈસાથી બીજો માલ લાવશો તો તેમાં નફો મળી જશે અને માલ રોકી રાખવાથી તો આમ કરવું બેહતર છે, કારણ કે એમ કરવાથી ગ્રાહકી તો બંધાશે.

(૬) સૂર્યોદય પહેલાં દુકાન ખોલવામાં આવે, કારણ કે આ વખત રોઝી વહેંચવાનો છે, એમાં ખાસ અસર થાય છે અને જો આ સમયે ખરીદારો ન આવે તો આપણા દીની કામો જેમ કે તિલાવત, વઝીફો, મસાઈલની કિતાબોનું વાંચન વગેરેમાં લાગવું જોઇએ.

(૭) બનતા સુધી કરઝ કરવું જોઇએ નહી અને જો ના-છૂટકે લેવું પડે તો એટલું જ લો જેટલાનો દુકાનમાં માલ હોય અને જેમ બને તેમ જલદીથી અદા કરી દેવામાં આવે.

(૮) માલ આવ્યા પછી તેનો હિસાબ લગાવી દરેક વસ્તુ પર ઇશારામાં (સાંકેતિક ભાષામાં) તેની કિંમત લખી લેવામાં આવે, જેને બીજો કોઈ સમજી શકે નહીં.

(૯) ખાતાવહી અને રોજમેળ લખવાનું કામ કોઇ જાણકાર પાસે શીખી લેવું જોઇએ, ઘણાં ઓછા મુસલમાનો આ કામ જાણે છે. પણ દરેક વેપારી માટે એનું જાણવું ઘણું જ જરૂરી છે. દરરોજ આવક-જાવકનો હિસાબ ચોપ-ડાઓમાં લખવો આવશ્યક છે.

(૧૦) રાત્રે દુકાનેથી ઉઠતાં પહેલાં ખાતાવહી પૂરી રીતે લખીને જ ઉઠવું જોઇએ.

(૧૧) એક ચોપડામાં દરરોજ હરેક માલનો જે વેપાર

થાય તે નોંધવામાં આવે અને અઠવાડિયે એને ખરીદેલ પૈસાની સાથે સરખાવી અંદાઝ કાઢવામાં આવે અથવા કોઇ એક માલની નોંધ રાખી તેની તપાસ કરવામાં આવે. જેમ કે એક ગુણ ઘઉં આટલામાં આવ્યા હતા અને આટલામાં ગયા તો નફો શું રહ્યો ? આમ કરવાથી સહેલાઇથી અંદાઝો નીકળી આવશે અને વેપારમાં કેટલો નફો મળે છે તે પણ જાણી શકાશે.

(૧૨) દુકાનદારે જેટલો ય સમય ખાલી મળે તેમાં મઝહબી કિતાબો વાંચવાનો ખાસ પ્રબંધ રાખવો જોઇએ અને સારો તેમજ સરસ તથા સસ્તો માલ મેળવવા અને ગ્રાહકો કેમ કરી વધે એ માટે યુક્તિઓ વિચારતા રહેવું જોઇએ.

(૧૩) દુકાન ઉપર નકામી ભીડ ન થવા દેવી જોઈએ, તેમજ કોઈ સાથે પણ હસી, મશ્કરીનો વહેવાર રાખવો જોઈએ નહીં. માત્ર કામની વાતો જ નરમ લહેજામાં કરવામાં આવે, લડાઈ—ઝઘડો કદી કરવામાં ન આવે.

(૧૪) દુકાન એવી જગ્યાએ લેવામાં આવે જ્યાં એ વસ્તુના ખરીદારોનો ગુઝર હોય.

(૧૫) જે દુકાન એકવાર લઇ લીધી તો ફરી તેને બદલવામાં ન આવે, કારણ કે ગ્રાહક ફરી બીજીવાર ત્યાં જ આવશે અને જો ત્યાં તમારી દુકાન ન હશે તો પછી તે પૂછશે નહીં; બલકે બીજી દુકાનેથી માલ ખરીદી લેશે. એટલે શરૂમાં દુકાન લેતી વેળા જ સરસ મોકાની જગ્યા શોધીને લેવી જોઈએ.

(૧૬) જ્યારે કોઈ ખરીદાર પાડોશની દુકાને આવે ત્યારથી તેના ઉપર નજર રાખવી જોઈએ અને વિચાર કરવો જોઇએ કે એણે બાજુની દુકાનેથી શા કારણે માલ નથી ખરીદ્યો, તે શિકાયત તમારે ત્યાં ન થાય તે વાતનો ખ્યાલ રાખવો જોઈએ.

(૧૭) ખરીદાર સાથે ઘણા જ સદ્‌વર્તનથી વર્તવું જોઈએ. અહિંયા સુધી કે એકવાર તમારે ત્યાં આવ્યા પછી અનેકવાર આવવા પ્રેરાય અને કોઈ ગ્રાહક વારંવાર આવતો હોય તો તેની, તેના ઘરવાળાઓની ખૈર–ખૈરિયત, ઘરબારના હાલાત અને તેમના લાયક કામકાજ અંગે પૂછતા રહો અને શક્ય એટલા પ્રમાણમાં કરી પણ આપો તથા શક્ય એટલી સહાય કરો, મોટો ગ્રાહક હોય તો પાન–ચાહ વગેરેની સલાહ પણ કરો અને તેની દરેક વાત હસ્તા મોઢે સાંભળો– ભલે, તમને અણગમતી પણ કેમ ન હોય, બલકે અણગમાનો તેને અણસાર સુદ્ધાં થવા ન દો. જવાબ આપવા લાયક વાતનો નરમાશથી સારો જવાબ આપો અને જો તેમની વાત ગેરવ્યાજબી હોય તો ખૂબસૂરત રીતે તેને ટાળી દો. વાતચીતની ટાણે નમ્રતાથી પેશ આવો, જેથી એકવારમાં જ તે મોહી જાય, જો કોઇ વાત માટે નકારમાં જવાબ આપવો પડે તો એ રીતે જવાબ આપો કે તેને ખોટું લાગવાને બદલે ખૂશી થાય અને તે પોતે જ શરમાઇ જાય, શરૂ શરૂમાં આ વાતો મન વાળીને કરવી પડશે, પણ થોડા જ દિવસના પરિશ્રમે સરળતાથી આપમેળે થવા માંડશે-

(૧૮) વેપારીએ ગ્રાહકનું મોઢું જોઈ અંદાજો લગાવી લેવો જોઈએ કે આ ગ્રાહક સસ્તી વસ્તુ પસંદ કરશે કે

ભારેમાંની. જો સસ્તી વસ્તુ લેનાર માલૂમ પડે તો પહેલાં તેને ભારેમાંની વસ્તુ બતાવે અને પછી એથી હલ્કી, પછી એથી ઉતરતી અને જો ગ્રાહક મોંઘી વસ્તુ ખરીદે એમ લાગે તો પ્રથમ હલકામાંની વસ્તુ બતાવે, પછી તેનાથી ચઢિયાતી બતાવતો જાય. જ્યારે કોઈ વસ્તુ ગ્રાહકને સારી રીતે પસંદ આવી ગઇ તો પછી એનાથી સારી એવી કિંમત પણ મળી જશે. સારાંશ કે ખરીદારને તેની મનપસંદનો માલ તેનો શોખ વધારી ધીરજથી દેખાડવાથી ફાયદો થાય છે એટલે ઉપરોક્ત બતાવેલ રીતને અમલમાં લાવવી જોઇએ.

(૧૯) બજારના ભાવતાલનો હંમેશા ખ્યાલ રાખતા રહો કે જેથી ગ્રાહક બજાર કરતાં તમારે ત્યાં વધારે ભાવ સાંભળી મન કડવું ન કરી બેસે અને ન તો આપને પોતાને બજાર કરતાં વધુ ઓછો ભાવ બતાવી નુકસાન વેઠવું પડે.

(૨૦) માલ દેખાડતી વેળા ફુરતી અને કુશળતા દાખવવી જોઈએ. અહિંયા સુધી કે ખરીદનાર એમ સમજે કે હું આ વેપારીનો માલ જોઉં છું એ મારું એહસાન છે એના ઉપર, ભલે તે ખરીદાર માલ ખરીદે કે ન ખરીદે. કારણ કે જો તે અત્યારે નહીં ખરીદશે તો બીજીવાર આવશે તો ઉપર, ખરીદશે. એટલે તેની સાથે વર્તવામાં સુસ્તી કે ભાર આવવા દેવો નહી.

(૨૧) ગ્રાહકના સ્વભાવનો અંદાઝો કાઢવો એક વેપારી માટે બહુ જ જરૂરી છે કે તે ફરી તેના સ્વભાવને નજર સમક્ષ રાખી તેની સાથે તે મુજબનું વર્તન કરી શકે અને મામલો તદ્દન સાફ રાખવો જોઇએ કે પાછળથી કોઈ લડાઈ–ઝઘડાની

વાત ઉપસ્થિત ન થાય અને જો ખુદા ન કરે, ઝઘડાની નોબત આવી લાગે તો ભલે કંઈ વેઠવું પડે, પણ ધીરજ અને નરમાશથી એને પતાવી દે, પણ કોઇ સાથે સખત શબ્દોમાં કે અપ શબ્દોથી કદી વર્તવું જોઈએ નહીં. જો આમ નહીં કરશો તો તમે ઝઘડાળુ તરીકે પ્રખ્યાત થઈ જશો અને ગ્રાહકો આવવા બંધ થઇ જશે. કાંઇ નહીં તો આ એક ગ્રાહક એ ફરીવાર નહીં જ આવે અને વેપારી માટે આ એક મોટી ઘટના રૂપે લેખાવું જોઈએ.

(૨૨) પોતાની દુકાનનો એક જ ભાવ રાખવો એ પ્રથા મોટી દુકાનોએ ઘણી જ લાભદાયી નિવડશે. જો કે શરૂ શરૂમાં કંઇક મુશ્કેલી ઉઠાવવી પડશે. પણ પછી તો કાયમને માટે રાહત જ રાહત રહેશે. જો કોઈ ગ્રાહક એવો આગ્રહ કરે કે ઓછું કરી આપો તો તેને નરમાશથી આમ કહી દેવું જોઈએ કે જો બીજી કોઇ દુકાને આથી ઓછા ભાવે મળે તો લઈ લેજો, નહીં તો પછી મારે ત્યાંથી લેશો અને જો મોટી દુકાન ન હોય તો તે જગ્યાના રિવાજને જોઇ દરેક વસ્તુનો ભાવ રાખે.

(૨૩) માલમાં કંઇક ઉણપ હોય તો તેને ખોલીને બતાવી દેવું જોઇએ, નહીં તો આટલું તો જરૂર કહી દેવું જોઇએ કે, "આ માલ છે, સારો કે નરસો આપની સામે છે, જોઈ લો અને પસંદ આવે તો લઈ જાઓ." આમ કરવાથી ધોકો આપવાના ગુનાહથી પણ બચી જશો અને ગ્રાહકો પ્રત્યે તમારો વિશ્વાસ બાકી રહેશે.

(૨૪) બનતા સુધી ઉધાર આપવું જોઈએ નહીં, કારણ

કે આ સમય ઘણો જ નાઝુક છે અને જો વિશ્વાસ હોય ને આપવામાં આવે તો સમય નક્કી કરી આપવામાં આવે અને તરત નોંધી લેવામાં આવે અને નક્કી કરેલ સમયે જો આપી શકે એવી પરિસ્થિતિ ન હોય તો તેને થોડાક દિવસની હજી વધુ મુદ્દત આપવામાં આવે, આમ કરવાથી સવાબ મળશે.

(૨૫) જે વસ્તુનું ખરીદ-વેચાણ અથવા તેનો વપરાશ નાજાઈઝ હોય તે વેચવાનો પ્રબંધ કરવો જોઈએ નહીં, કારણ કે તેની હરામ કિંમતનો એક પૈસો પણ ખરાબી પૈદા કરશે.

(૨૬) પોતાના માલની એટલી બધી પ્રશંસા કદી ન કરવી જોઇએ જેટલી તારીફ અને ખૂબીઓ એ માલમાં ન હોય. આમાં ધોકો અને અવિશ્વાસ થાય છે.

(૨૭) ગ્રાહકો સમક્ષ જૂઠું ન બોલવું જોઇએ. તેમને છેતરવાનો પ્રયાસ ન કરવો જોઇએ અને કસમ તો કદાપિ ખાવી જોઈએ જ નહીં, ન સાચી, ન જૂઠી કે જેથી ન તો ગુનોહ થાય અને ન તો બરકત ખતમ થઈ જાય, કારણ કે મુસ્લિમ વેપારીએ જાહેરી લાભ કરતાં રૂહાની લાભનો વધુ ખ્યાલ રાખવો જોઇએ અને એક મુસ્લિમ વેપારીની ખરી મતા તો આખિરતનો નફો જ હોવી જોઇએ.

(૨૮) ખોટા સિક્કા ન આપો અને સ્વીકારો પણ નહીં. જો ભુલમાં કોઇની પાસેથી આવી જાય તો તેને કૂવામાં નાંખી દેવા જોઇએ, કાં તો તેને એવી બીજી કોઈ જગ્યાએ નાંખી દેવા જોઇએ જયાંથી બીજો કોઇ ઉપાડી ગેરલાભ ન ઉઠાવે,

કારણ કે જો બીજા કોઈને આપ્યા તો ધોકો થશે અને તે બીજા કોઈને આપશે તો એ જ્યાં સુધી ચાલશે ત્યાં સુધી તમે પણ ગુનેહગાર થશો. એટલે એનો નાશ જ હિતાવહ છે.

(૨૯) કદાપી માલ એવાને ન વેચવો જોઈએ કે તે એને ગુનાહના કામમાં લાવે, કારણ કે આવું કરવું તેના હરામ અને ગુનાહના કામમાં સહાયરૂપ થવા સમાન છે.

(૩૦) માલ ખરીદતી વેળા મુસ્લિમોને મદદ કરવાની નિય્યત રાખે અને નફો લેતી વેળા પોતાના બાલ-બચ્ચાંઓ, સગાંસ્નેહીઓ તથા ગરીબોની સહાયની નિય્યત જરૂર રાખે જેથી તે વેપાર ઈબાદતના દરજ્જામાં થઈ જાય અને ઇબાદતનો સવાબ મળે.

(૩૧) વેપારીએ વેપારમાં એટલું બધું તલ્લીન તો ન જ થવું જોઈએ કે નમાઝ, રોઝા, હજ્જ, ઝકાત, તિલાવતે કુર્આન, મસ્જિદ અને દીની કિતાબોના વાંચનથી તદ્દન ગાફિલ બની જાય. વેપારીએ વઅઝના જલ્સાઓ તથા બુઝુર્ગોની સોહબતમાં પણ જતા રહેવું જોઈએ અને સાથો-સાથ દીન દુરુસ્ત કરવાની યુક્તિઓ પણ કરતા રહે કે ખરા અર્થમાં વેપાર તો એ જ છે. આપણા પૂર્વજો વેપારની સાથોસાથ દીન પણ ફેલાવતા હતા, જેથી દુનિયાના માલમાં બરકત અને દીનદારીમાં કુવ્વત તથા દીનની ઈશાઅત થતી હતી. આપણે પણ આમ જ કરવું જોઇએ કે ખરીદારોને દીનની વાતો પણ બતાવતા રહીએ, કારણ કે ઇસ્લામનો દરેક અનુયાયી એક મુબલ્લિગ છે.

(૩૨) જે જે બાબતોનું ઉપર વર્ણન કરવામાં આવ્યું,

વેપાર ન ચાલવા બાબત કે તેના ઉપાયો બતાવવામાં આવ્યા તેનો ખ્યાલ અવશ્ય રાખવો જોઇએ. ખાસ કરી હરિફાઇના કાયદાઓમાં જરા ય શરતચૂક થવી જોઇએ નહીં.

(૩૩) દુકાનની સફાઇની અને ગોઠવણની ખાસ વ્યવસ્થા રાખે, બલકે એવી રીતે ગોઠવણ કરે કે જેથી થોડો માલ ઘણો દેખાય, કારણ કે આજકાલ આનો ગ્રાહકો ઉપર સારો પ્રભાવ પડે છે.

(૩૪) દરેક માલને કાગળ વગેરેમાં સારી રીતે પેક કરીને આપવો જોઈએ.

(૩૫) માલ ખરીદી કરી લીધા પછી જો ભાવ પડી જાય તો એ સસ્તો માલ ખરીદ કરી આગલા ખરીદેલ માલમાં મેળવી દે અને ખોટ આ રીતે ઓછી કરે અને જો બીજો નવો મેળવવાનો માલ ખરીદવા માટે પૈસા ન હોય તો સહન કરે અને જો એથી ય વધુ ભાવ પડવા માંડે અને વધુ ખોટનો સંભવ હોય તો લીધેલ માલ સસ્તા ભાવે કાઢી નાંખે કે જેથી મોટી ખોટ ખમવી ન પડે અને આ જે થોડી-ઘણી રકમ આવે એથી નવો માલ લઈ વેપાર ચાલુ રાખે.

(૩૬) દુકાનદારી અને વેપારના સફળ થવાનો આધાર માત્ર બે વસ્તુ ઇમાનદારી અને જાત મહેનત ઉપર અવલંબિત છે. જો આમાં જરા ય ખામી આવે કે તરક્કી બંધ અને પડતી શરૂ થઈ જશે અને આ બંને વાતો જેટલી વધુ હશે એટલી જ વધારે તરક્કી થશે અને જો શરૂ શરૂમાં પ્રગતિની ગતિ ધીમી અને મંદ પણ હોય તો નિરસ થવું

જોઇએ નહીં. કારણ કે, પ્રખ્યાત થતાં અને અનુભવ આવતાં દરરોજ તરક્કી વધતી જશે અને એક દિવસ ઈન્શાઅલ્લાહ એવો આવશે કે આપ આપની મિસાલ શોધશો તો ય મળશે નહીં.

(૩૭) જો કોઇને માલ કે રકમ આપવાનો વાયદો કર્યો હોય અને તે મુજબ અદાયગી કરવામાં ન આવે તો વાયદા ખિલાફીનો ગુનોહ લાગુ પડશે. આ વસ્તુ બજારમાં વેપારીની સાખ ખરાબ કરી દે છે અને એ પછી માલ મળવો પણ મુશ્કેલ પડી જાય છે. તેમજ ગ્રાહકો પણ સ્વાભાવિક રીતે ઓછા થઈ જાય છે અને આમ કરવાથી ધીમે ધીમે કામ ખતમ અને બંધ પડી જાય છે. કારણ કે જો માલ અને પૈસો નહીં પણ હશે અને સાખ હશે તો એનાથી જોઇએ એટલો માલ ક્રેડિટ ઉપર મેળવી નફો ઉઠાવી શકો છો. આને માટે પ્રયાસો ચાલુ જ રાખવા જોઇએ, કેમ કે વેપારનો ખરો મર્મ આમાં જ છે.

(૩૮) વ્યાજે નાણાં લેવાથી વેપારમાં ઘણી બેબરકતી થાય છે. ભલે તે બેંકનું વ્યાજ હોય કે બીજા કોઇનું અને ગુનોહ થશે તથા મહેનત અકારત જશે એ તો વધારામાં. ઉપરાંત, વ્યાજે લીધેલા નાણાં પોતાના પાક માલમાં મેળ-વવાથી પૂરા માલમાં અપવિત્રતા અને મલિનતા પ્રસરી જાય છે. જો કે બેંક મારફતે એક હજાર લગાવી દસ હઝારનો માલ લઇ શકાય છે અને વેપાર મોટા પાયા ઉપર કરી શકાય છે, પણ અનુભવથી આ સ્પષ્ટ તરી આવે છે કે, આ ગુનાહવાળાઓને તે સંતોષનું જીવન અને રિઝક નથી હાસિલ થતું જે વ્યાજના નાણાંના ઉપયોગથી બચનારને

પ્રાપ્ત થાય છે, કારણ કે મનુષ્યનો મુખ્ય હેતુ માલ નથી હોતો, પણ સંતોષ અને હલાલ તથા પવિત્ર રિઝક મેળવવાનો હોય છે.

(૩૯) મજકૂર સઘળી હદીસો અને આયતોથી આપે અંદાઝો લગાવી લીધો હશે કે, હલાલ, પવિત્ર, બરકતવંત, સર્વશ્રેષ્ઠ, સર્વોત્તમ અને મુસ્લિમોની શાનને શોભે એવું રિઝક એ ખરેખર વેપારનો જ માલ છે, પણ હવે એને હલાલ તથા પાક રાખવો, ન રાખવો તમારા બસની વાત છે. જો ઈર્ષા અને લાલચ આંધળો ન કરી આપે તો વેપારના મસાઈલ અને અહકામ અનુસાર કામ થાય. જૂઠ, ધોકો, ફરેબ, ભેળસેળ, માપતોલમાં ઓછપ વગેરેથી પાક હોય, ખેરાત અને ઝકાત આપવામાં આવે અને સિદ્ધાંત સાથે વેપાર કરવામાં આવે તો આ વાતો દુનિયા અને આખિરત બન્નેમાં એવા ઉચ્ચ ઉચ્ચ દરજ્જાનું કારણ બને છે કે બીજો કોઈ ત્યાં ભાગ્યે જ પહોંચી શકે છે. જો આપ પોતાના બાળકોને આ નાનકડી, પણ અતિ ઉપયોગી કિતાબના લેખો સંભળાવતા રહેશો અને સાથોસાથ દીન તથા દીયાનતદારી સાથે કામ કરનારના હાલાત બતાવતા રહેશો તો બચપણથી જ વેપારનો સારો એવો શોખ પૈદા થઈ જશે અને ઠીક સમયે અને ઉચિત રીતે તેઓ વેપારને અપનાવી લેશે.

(૪૦) એક વાત સારી પેઠે સમજી લેવી જોઈએ કે આપણે મુસલમાન છીએ અને આપણો સ્વભાવ ઈસ્લામી સ્વભાવ છે. જેમ કે શાહી નાઝુક મિઝાજના લોકો માટે જરા સરખી દુર્ગંધ તેમનું મગજ ફાડી નાંખે છે, તેમને બેચેન કરી દે છે અને તેમને મામૂલી, ન જેવા લોકો

અથવા ગંદગીમાં કામ કરનાર લોકો સાથે સરખાવવા સખત ભૂલ ભરેલ બિના છે અને તેમના માટે આવો અભિપ્રાય બાંધવો તેમને નાશ કરવાની યોજના સમાન છે. આ જ રીતે હરેક પ્રકારનો ગુનોહ ભલે તે ધોકો હોય કે ફરેબ, વ્યાજ હોય કે જુગાર, જૂઠ હોય કે પોતાના માલનો ઢાંકપિછોડો અથવા માપ–તોલમાં કમી હોય કે ભેળસેળ કરવું–આ બધું આપણા શાહી દીની મિઝાજ તથા આપણા કારોબાર માટે વિનાશકારી છે.

અલ્લાહ તઆલા મુસ્લિમોને બેવડો વેપાર અને સંતોષનું જીવન તથા પાક રોઝીની તવફીક અતા કરે, આમીન !

સમાપ્ત